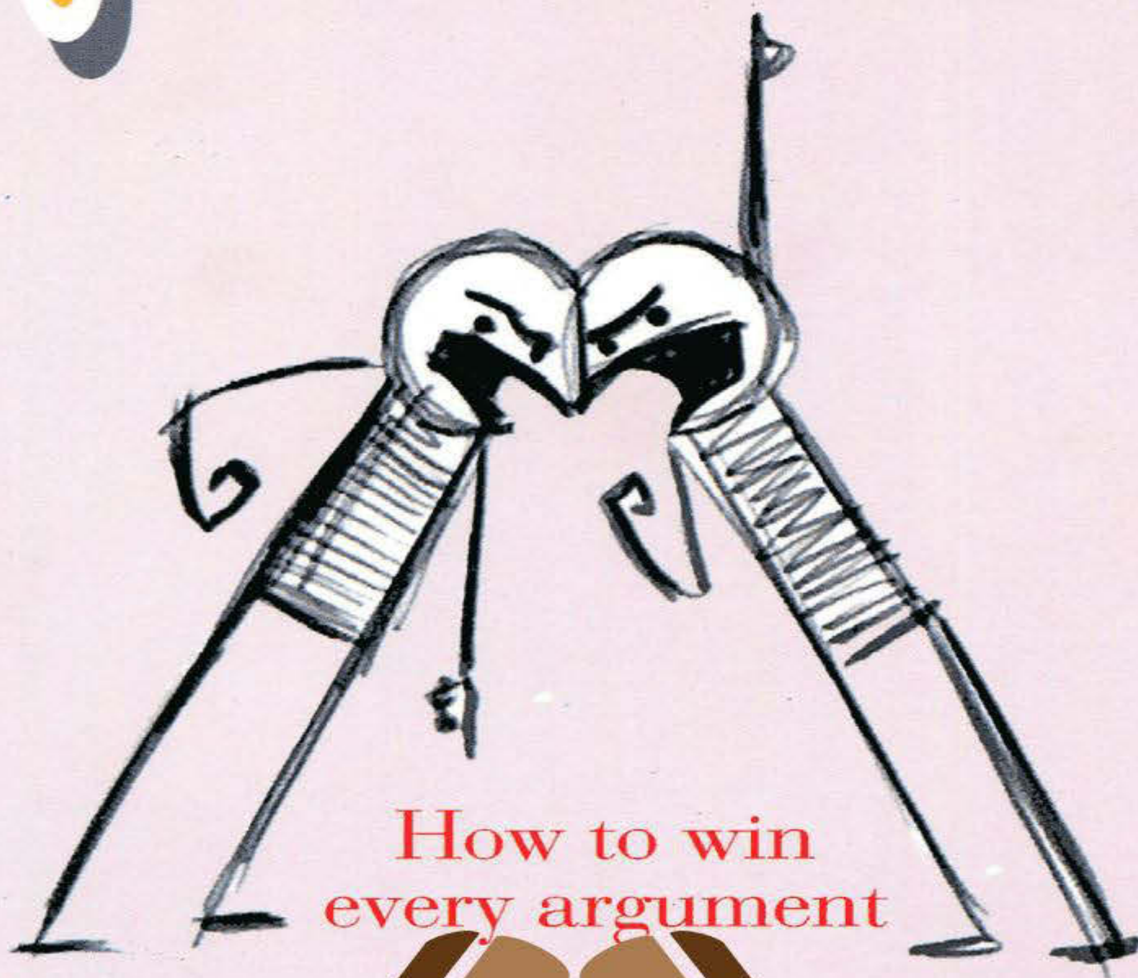
MADSEN PIRIE



Cãi gì cũng thắng

Tư duy logic – Lập luận sắc bén – Tranh luận thành công



How to win every argument





NHÀ XUẤT BẢN
LAO ĐỘNG - XÃ HỘI

alphabooks®
knowledge is power

Lời giới thiệu

(Cho bản tiếng Việt)

Bạn đọc thân mến,

Vừa qua, chúng tôi đã ra mắt bạn đọc cuốn sách đầu tiên trong bộ sách về biện luận của Alpha Books, cuốn *Viết gì cũng đúng* của Anthony Weston. Đây là cuốn sách dẫn nhập cô đọng về nghệ thuật viết và cách đưa ra những lập luận sắc bén, thông qua các nguyên tắc cụ thể được giải thích và minh họa đầy đủ, ngắn gọn. *Viết gì cũng đúng* được xem như cuốn giáo khoa thư nổi tiếng, đã được dịch sang 8 ngôn ngữ - vẫn là lựa chọn đầu tiên với những ai tìm kiếm một cuốn sách hướng dẫn dễ hiểu về cách đưa ra các lập luận vững chắc.

Cuốn sách tiếp theo trong bộ sách này chính là ấn phẩm bạn đang cầm trên tay, cuốn *Cãi gì cũng thắng.* Trong cuốn sách dí dỏm và mang tính truyền nhiễm này, Madsen Pirie cung cấp một hướng dẫn đầy đủ cách sử dụng – mà thực ra là lạm dụng – lý luận để giành chiến thắng trong mọi tranh luận. Ông xác định tất cả những ngụy biện thông dụng nhất trong tranh luận với các ví dụ mang sức mạnh hủy diệt. Chúng ta đều cho rằng mình là người có suy nghĩ rõ ràng và hợp lý nhưng sau khi đọc xong cuốn sách này, ta sẽ nhận ra những ngụy biện mà mình sử dụng. Tác giả chỉ cho bạn thấy cách cùng lúc tăng cường sức mạnh cho suy nghĩ của bạn và tìm ra điểm yếu trong những lập luận của người khác. Và tinh quái hơn, Pirie còn chỉ cho bạn cách để trở nên phi lý một cách tinh tế mà không bị phát hiện. Cuốn sách này sẽ biến bạn trở thành một người thông minh đến phát bực: gia đình, bạn bè và các đối thủ của bạn đều sẽ ước ao rằng bạn chưa từng đọc nó.

Xin trân trọng giới thiệu tới bạn đọc cuốn sách hấp dẫn này!

Hà Nội, tháng 4 năm 2012

CÔNG TY CỔ PHẦN SÁCH ALPHA



Mục lục


tảisáchhay


tảisáchhay

Giới thiệu

ý luận hợp lý là nền tảng để chiến thắng mọi cuộc tranh luận. Các ngụy biện hủy hoại những cuộc tranh luận. Chúng có sức hút đầy quyến rũ và đã được nghiên cứu ít nhất trong hai thiên niên kỷ rưỡi trở lại đây. Hiểu biết về chúng rất hữu ích cho cả mục đích tránh được những ngụy biện vô tình được người khác sử dụng hay thậm chí là sử dụng vài ngụy biện này với mục đích lừa dối ai đó. Tuy nhiên, không nên để sức hút quyến rũ và tính hữu dụng của các ngụy biện che mờ niềm vui thích khám phá sự tồn tại của chúng.

Trong cuốn sách này, tôi đưa ra cái nhìn rất rộng về các ngụy biện. Bất kỳ mánh lới nào trong lý luận hay ngôn ngữ cho phép một phát biểu hay yêu sách được nhìn nhận như cái gì đó không phải thực sự là nó đều được "cấp phép" để tiến vào khu vực dành cho các ngụy biện. Rất thường xảy ra tình trạng trong đó cái có vẻ là một lập luận yểm trợ cho một luận điểm nào đó không hỗ trợ cho luận điểm đó chút nào. Thỉnh thoảng, nó có thể là một suy luận từ các bằng chứng không có giá trị hỗ trợ cho suy luận kia.

Rất nhiều ngụy biện được những người thực tình không biết gì về lý luận hợp lý, bản chất của bằng chứng, hay những thứ được xem là tư liệu liên quan đưa ra. Tuy nhiên, cũng có những ngụy biện khác bị các cá nhân mang toan tính lừa dối sử dụng. Nếu một lập luận và bằng chứng không đủ sức thuyết phục, các ngụy biện có thể tăng thêm trọng lượng cho chúng.

Cuốn sách này được viết ra như một chỉ dẫn thực hành với những ai mong muốn giành chiến thắng trong tranh luận. Nó cũng dạy bạn cách tạo ra các ngụy biện quỷ quái và hiểm ác một cách có chủ ý. Tôi mô tả từng ngụy biện đi kèm với ví dụ và lý giải vì sao chúng mang tính dối lừa. Sau từng đoạn miêu tả tổng quan về lịch sử hay sự xuất hiện của một ngụy biện, tôi đều chỉ cho người đọc những khuyến nghị về cách thức và tình huống sử dụng để ngụy biện kia phát huy hiệu quả dối lừa cao nhất.

Tôi đã liệt kê các ngụy biện theo thứ tự chữ cái an-pha-bê dù rằng bạn có thể tìm thấy một bảng phân loại đầy đủ các ngụy biện với năm nhóm chính ở cuối quyển sách này. Việc ghi nhớ những cái tên trong tiếng Latin đầy phiền toái cũng rất bõ công. Khi bạn buộc tội ai đó đang phạm một lỗi ngụy biện bằng một cái tên Latin, nghe có vẻ như anh này đang mắc một căn bệnh nhiệt đới hiếm thấy. Cách làm này còn giúp tạo ra hiệu ứng cộng thêm như thể người buộc tội rất uyên bác và am hiểu tường tận vấn đề.

Rơi vào tay không đúng người, tư liệu này sẽ trở thành một vũ khí chứ không đơn thuần chỉ là một cuốn sách và tôi soạn ra nó với suy nghĩ dè chừng con người sai trái kia. Nó sẽ dạy người này cách tranh luận hiệu quả, thậm chí là khi không trung thực. Trong quá trình học cách tranh luận và trong quá trình thực hành cũng như đánh bóng các ngụy biện, người đọc sẽ biết cách nhận diện và xây dựng hệ thống miễn nhiễm trước các ngụy biện kia. Hiểu biết nhuần nhuyễn những ngụy biện này sẽ cung cấp cho bạn một kho từ vựng để đối thoại với các chính trị gia và những tay bình luận truyền thông. Cái thay thế cho sự hoài nghi mơ hồ của việc nói một đằng làm một nẻo sẽ là việc xác định chính xác các lỗi chống lại phép lý luận.



Do đó, hiểu biết về ngụy biện cung cấp cho bạn khả năng phòng thủ cũng như tấn công. Khả năng phát hiện ra các ngụy biện sẽ giúp bạn bảo vệ bản thân khi chúng được những người khác sử dụng và khả năng sử dụng các ngụy biện tài tình sẽ cho phép bạn thành công và ở thế công kích khi bạn hướng tranh luận theo cách của mình.

-MADSEN PIRIE



Suy luận gièm pha

Ngụy biện suy luận gièm pha là một phiên bản chuyên biệt của lập luận *công kích cá nhân (ad hominem)*. Thay vì trực tiếp sỉ nhục người tranh luận, một suy luận được rút ra với toan tính đẩy người này vào trạng thái bị khinh rẻ hay mang tiếng xấu. Đối thủ hay hành vi của người này được so sánh với thứ gì đó khiến người nghe có phản ứng bất lợi cho anh ta.

Smith đã đề nghị chúng ta nên chèo thuyền ra biển trong kỳ nghỉ mặc dù hiểu biết của anh ta về tàu thuyền chỉ ngang với nhạc trưởng người Lào.

(Có lẽ bạn không cần phải biết quá nhiều để tham dự một kỳ nghỉ chèo thuyền ra biển. Smith luôn có thể học được. Điểm mấu chốt ở đây là sự so sánh trên được rút ra một cách tinh vi khiến Smith trông thật ngu xuẩn. Thậm chí có thể có nhiều vị nhạc trưởng người Lào là những người đi biển giỏi dù rằng đất nước đó không giáp biển.)

Suy luận gièm pha thậm chí có thể là một suy luận có giá trị xét theo cách so sánh được đưa ra. Điều này khiến nó hiệu quả hơn nhưng vẫn đầy tính dối lừa vì mục tiêu ở đây là đưa ra một tư liệu bổ sung, không thể chối cãi để gây ảnh hưởng lên một đánh giá.

Nếu khoa học thừa nhận rằng không tồn tại sự chắc chắn thì một nhà khoa học sẽ chẳng có nhiều tri thức chắc chắn về vũ trụ hơn một người kém thông minh đang chạy xung quanh bụi cây.

(Đây là sự thật nhưng nó được viết với mục đích gièm pha để từ đó người nghe sẽ ủng hộ những tri thức chắc chắn.)

Ngụy biện này rất tinh vi vì nó dựa trên những liên tưởng về một bức tranh trong tâm trí của người nghe. Người phạm ngụy biện không cần nói gì sai sự thật; anh ta có thể dựa vào các liên tưởng của người nghe để lấp đầy sự gièm pha kia. Suy luận gièm pha là một ngụy biện vì nó dựa trên tư liệu không liên quan gì để tác động đến lập luận.

Để chúc mừng đồng nghiệp của tôi trên cương vị mới, hãy để tôi chỉ ra rằng anh này không có nhiều kinh nghiệm cho công việc này, chẳng khác nào một chú bé con run rẩy trong ngày đầu tiên đến trường.

(Lại một lần nữa, phát biểu trên là đúng. Nhưng ai đang run rẩy?)

Trong khi các chính trị gia thích thú với những gièm pha và suy luận, ngạc nhiên thay là suy luận gièm pha có vài công dụng hữu ích. Một suy luận gièm pha hiệu quả phải chứa đựng yếu tố chính xác trong phép so sánh và gợi ra sự gièm pha thông qua những liên tưởng về nó. Nếu tất cả mọi yếu tố khác đều giữ nguyên, những so sánh sai sự thật rất dễ trở nên chướng tai gai mắt so với việc khéo léo sử dụng các yếu tố chính xác. Chỉ có vài người đạt đến trình độ miêu tả đáng nhớ như Daniel O'Connell khi nói về Sir Robert Peel:

…nụ cười như tấm kim loại bạc trên chiếc quan tài.



(Đúng là nụ cười đó có sự lấp lánh nhưng miêu tả này khiến chúng ta nghĩ đến cái gì đó khá lạnh lùng ẩn sau nụ cười kia.)

Ngòi bút đầy nanh độc của các nhà phê bình văn học nghệ thuật là những suối nguồn đầy hứa hẹn cho các suy luận gièm pha.

Anh ta bồn chồn đi lên sân khấu như thể một trinh nữ đang chờ vị vua Thổ Nhĩ Kỳ tiếp kiến.

(Và chết ngay sau đêm đầu tiên.)

Các lý luận gièm pha đòi hỏi phải được chuẩn bị tốt. Nếu bạn sử dụng chúng khi chưa chuẩn bị, bạn sẽ thấy bản thân mình đang rút các so sánh từ một kho so sánh đã cũ sờn không còn sự mới mẻ để gợi lên những hình ảnh sống động. Mô tả đối thủ của bạn như “bà hiệu trưởng khổ hạnh” hay “các tay chủ câu lạc bộ thoát y” sẽ không nâng bạn lên tầm cao hơn. Mặt khác, một so sánh gièm pha được soạn thảo cẩn thận có thể chất chứa sự giễu cợt lên tình huống tiêu biểu nhất mà bạn có thể tìm được: “bài nói chuyện dài như cái sừng bò Texas; đây một đầu nhọn, kia một đầu nhọn nhưng ở giữa thì toàn bò.”



Ngụy biện trọng âm

Ngụy biện trọng âm phát huy tác dụng dựa trên khả năng thay đổi nghĩa của phát biểu thông qua những chỗ nhấn giọng khác nhau trong từ ngữ. Đặt trọng âm vào một số từ ngữ hay cụm từ nhất định có thể mang lại một ý nghĩa khá khác biệt so với dự định ban đầu và có thể thêm vào đó những ẩn ý bao hàm không nằm trong nghĩa đen của câu từ:

Đốt điếu thuốc của bạn đi.

(Không có trọng âm, câu này giống như một chỉ dẫn hay lời mời đơn giản.)

Đốt điếu thuốc *của bạn đi.*

(Chứ không phải đốt tấm trải bàn hay bất kỳ gì khác bạn muốn đốt.)

Đốt điếu thuốc **của bạn đi.**

(Chứ không phải đốt điếu thuốc của người khác.)

Đốt *điếu thuốc của bạn đi.*

(Chứ không phải gài nó lên tai bạn.)

Thậm chí với một cụm từ rất đơn giản, thay đổi trọng âm có thể tạo ra sự thay đổi ngữ nghĩa đáng kể.

Chúng ta biết rằng con người sinh ra đều bình đẳng, nhưng đó không phải là lý do để trao cho họ tất cả các lá phiếu bầu bình đẳng.

(Thực ra, chắc hẳn chúng ta biết rằng con người sinh ra bình đẳng. **Sinh ra** bình đẳng hàm ý người ta không duy trì được sự bình đẳng đó lâu.)

Trong hầu hết các trường hợp, rõ ràng sử dụng trọng âm là hình thức ngụy biện bằng lời nói. Trong văn bản, sự nhấn mạnh thường thể hiện dưới dạng in nghiêng và những người sử dụng trích dẫn lời người khác thường phải ghi rõ nguồn. Tuy nhiên trong văn nói, các trọng âm thiếu chính đáng dễ dàng xâm nhập hơn, đánh thức những ẩn ý thiếu chính đáng. Ngụy biện này đi cùng những ẩn ý bổ sung được đưa ra bởi phép nhấn mạnh. Chúng không hình thành phần nào trong phát biểu được chấp thuận kia và được mang vào một cách lén lút mà không có công dụng hỗ trợ lập luận.

Ngụy biện trọng âm thường được sử dụng để biến một sự cấm đoán trở nên thoải mái hơn. Bằng cách nhấn mạnh sự việc bị loại trừ, nó hàm ý rằng những sự việc khác được chấp thuận.

Mẹ nói chúng ta không được ném đá vào cửa sổ.



Chúng ta dùng tảng kim loại này thì không sao cả.

(Và mẹ, người đã hứa sẽ không đụng tay đến chúng có thể sẽ phản ứng bằng cách đá lũ trẻ.)

Trong rất nhiều câu chuyện cổ xưa, các anh hùng gan dạ chiến thắng bằng cách sử dụng ngụy biện trọng âm để tìm ra kẽ hở trong những lời nguyền hay huấn thị. Perseus biết rằng ai nhìn vào Medusa sẽ bị biến thành đá. Ngay cả những kẻ hung ác cũng sử dụng ngụy biện này: Samson đã bị làm mù mắt bởi vua xứ Philistines – người hứa rằng không đụng vào anh này.

Có thể bạn thường sử dụng ngụy biện trọng âm nhiều nhất với mục đích hạ thấp đối thủ bằng cách thay đổi trọng âm lệch với dự định của người này khi trích dẫn lời nói của họ. ("Ông ấy nói sẽ không bao giờ nói dối người dân Mỹ. Bạn sẽ nhận ra tất cả những thứ còn lại ông ấy có thể làm.") Richelieu cần sáu dòng từ lời nói của người trung thực nhất để tìm ra thứ gì đó có thể treo cổ anh này lên; với khả năng sử dụng ngụy biện trọng âm khéo léo, bạn thường chỉ cần nửa dòng để làm việc đó.

Ngụy biện này đặc biệt hữu ích khi bạn đang bảo vệ một hành động nhìn chung thường không được chấp thuận. Ngụy biện trọng âm cho phép bạn bào chữa rằng hành động mà bạn đề nghị dễ dàng chấp nhận hơn. ("Tôi biết chúng ta đã cam kết không tham gia vào chiến tranh vi trùng chống lại cư dân ở những vùng đất xa xôi, nhưng người Ailen thì không xa xôi gì cả.")

Khi soạn thảo những quy tắc hay luật lệ, hãy luôn ghi nhớ trong đầu rằng có rất nhiều luật sư khôn khéo sử dụng nghệ thuật ngụy biện trọng âm để bác bỏ các dự định của bạn. Lời nói của bạn sẽ kết thúc với ý nghĩa hạn hẹp như sự độc quyền của hệ thống bưu chính cũ, trong đó hệ thống này quy định rằng ai la lối trên đường phố sẽ bị khép vào tội vi phạm sự độc quyền bưu chính. (Dù sao thì họ cũng chỉ quy định trên đường phố.)



Ngụy biện ngẫu nhiên

Ngụy biện ngẫu nhiên giả định rằng các đặc trưng kỳ lạ của một tình huống ngoại lệ là đủ để bác bỏ một quy luật tổng quát. Các đặc trưng của vấn đề có thể mang tính "ngẫu nhiên", không liên quan gì đến luận điểm và dễ dàng được xác định là một ngoại lệ bất thường có thể chấp nhận được.

Chúng ta nên bác bỏ suy nghĩ chỉ cần trả cái mình nợ. Giả sử một người cho bạn mượn vũ khí và sau đó bị điên thì sao? Chắc chắn không thể chỉ đơn thuần là đặt vũ khí vào tay người điên kia được phải không?

(Ngụy biện này, từng được Plato sử dụng, tinh quái ở chỗ nó không nhìn nhận rằng tình trạng điên chỉ là một tai nạn "ngẫu nhiên", và chỉ là một trường hợp quái đản không liên quan gì đến chủ đề, và thực sự rất ít xảy ra.)

Hầu như tất cả những khái quát hóa đều có thể bị bác bỏ dựa trên luận điệu rằng còn có những trường hợp "ngẫu nhiên" khác có thể xảy ra. Hầu hết những phát biểu chung chung về hệ quả theo sau hành động nào đó có thể được phủ nhận dựa trên luận điệu rằng chúng không bao quát trường hợp người đưa ra luận điệu kia bị thiên thạch rơi trúng trước khi hệ quả kịp xảy ra. Bảo vệ luận điểm này chính là phạm phải ngụy biện ngẫu nhiên.

Ngụy biện này xem một phát biểu khái quát như một tổng thể không hoàn hảo vì chấp nhận những ngoại lệ. Để làm điều đó bạn phải cấp cho nó một ý nghĩa và tính chính xác mà phát biểu này chưa bao giờ sở hữu. Hầu hết những phát biểu khái quát hóa đều hàm chứa ý niệm rằng tất cả mọi thứ đều giống nhau. Nếu có gì đó không như vậy, chẳng hạn sự tồn tại của trạng thái điên rồ hay thiên thạch, các ngoại lệ vẫn có thể được chấp nhận mà không làm mất đi giá trị của phát biểu khái quát kia.

"Anh nói anh chưa bao giờ gặp tên gián điệp này. Anh có chắc là hắn chưa bao giờ đứng gần anh ví dụ như trong một đám đông xem bóng đá không?"

"Ừm, tôi không chắc."

"Lần anh gặp hắn là khi nào, và hai người đã chuyền cho nhau giấy tờ gì?"

(Nếu tôi có gặp hắn thì đó cũng chỉ là sự ngẫu nhiên.)

Ngụy biện ngẫu nhiên là ngụy biện thường gặp ở những người theo đuổi sự khái quát. Nếu bạn đang cố đưa ra những định nghĩa không thể phản bác cho những thứ như "sự thật", "công lý" và "ý nghĩa", bạn đừng ngạc nhiên khi những người khác giành rất nhiều công sức cố gắng tìm ra những điều ngẫu nhiên để tấn công xuyên qua tấm khiên bảo vệ của bạn.

Plato tìm kiếm công lý. John Stuart Smith, người cố gắng chứng minh rằng công lý là sự tự do nhưng không được gây ra thiệt hại hay rủi ro nghiêm trọng cho những người khác, luôn thấy luận điệu của mình bị phản đối với những câu bắt đầu bằng, "Nhưng còn trường hợp



mà…?" Đây là một sự may rủi nghề nghiệp. Nếu bạn muốn tránh các ngụy biện ngẫu nhiên, hãy tránh sự khái quát.

Không phải lúc nào cũng nên giữ lời hứa. Giả sử bạn bị mắc kẹt ở một hoang đảo với một bá tước người Áo đang thực hiện sứ mệnh do thám quốc tế của mình; và giả sử chỉ còn đủ thức ăn cho một người và bạn hứa với ông này…

(Tình tiết gây sửng sốt duy nhất trong những câu chuyện ghê rợn kiểu này là việc có ai đó cho rằng các ngoại lệ quái đản có thể khiến một quy luật chung ít được chấp nhận hơn.)

Một trong những ví dụ nổi tiếng nhất của loại ngụy biện này là giai thoại về câu nói đùa của cậu học sinh:

Hôm qua bạn mang cái gì đến thì hôm nay bạn ăn nó. Hôm qua bạn mang thịt sống đến thì hôm nay bạn ăn thịt sống.

(Với sự khái quát hóa bất chấp trường hợp "ngẫu nhiên" riêng ở đây.)

Ngụy biện ngẫu nhiên hữu dụng cho những người theo chủ trương vô chính phủ vì nó có vẻ như phản bác lại mọi luật lệ chung. Khi bị cáo buộc phạm luật, hãy tìm kiếm những trường hợp ngoại lệ quái dị nhất trong khả năng tưởng tượng của bạn. Nếu luật lệ kia không áp dụng cho trường hợp này, tại sao nó lại áp dụng với bạn? (Tất cả chúng ta đều đồng ý rằng việc đốt một văn phòng thuế là đúng nếu đó là cách duy nhất để giải thoát những góa phụ và trẻ mồ côi bị nhốt dưới hầm rượu. Do đó, cái tôi làm vốn dĩ đã không sai…?)



Khẳng định hậu thức

Với những người rối mù trong vô vọng giữa ngựa và xe thồ, *khẳng định hậu thức* là một ngụy biện xuất hiện rất tự nhiên. Đây là một rủi ro cho những người chọn phương pháp lập luận có điều kiện, ngụy biện này không thể nhận ra rằng có nhiều hơn một cách để giết mèo.

Những con mèo sẽ chết khi bị loài nhím Âu mắc bệnh dại cắn. Con mèo này chết, hiển nhiên con nhím Âu là thủ phạm.

(Trước khi đóng nắp chiếc quan tài cho con mèo của bạn, hãy nhớ rằng con mèo quá cố đó có thể bị điện giật chết, bị siết cổ chết, bị mổ bụng hay bị xe cán. Có khả năng chính con nhím Âu đã giết con mèo nhưng chúng ta không thể xem nó là nguyên nhân duy nhất.)

Người đưa ra lập luận đã trộn lẫn tiên đề với hậu thức. Trong cấu trúc "Nếu….thì", "nếu" là tiên đề và "thì" là hậu thức. Không sai khi khẳng định tiên đề để chứng minh hậu thức, nhưng không thể làm ngược lại.

Nếu tôi làm rơi một quả trứng, nó sẽ vỡ. Tôi làm rơi một quả trứng, vì thế nó vỡ.

(Đây là một lập luận hoàn toàn hợp lý. Nó được gọi là *lý luận diễn dịch (modus ponen)* mà chúng ta vẫn sử dụng hàng ngày. Hãy so sánh ví dụ trên với phiên bản dưới đây.)

Nếu tôi làm rơi một quả trứng, nó sẽ vỡ. Quả trứng này vỡ, do đó tôi đã làm rơi.

(Đây là một ngụy biện khẳng định hậu thức. Có thể có rất nhiều khả năng khác dẫn đến việc trứng bị vỡ như có thứ gì đó rơi trúng nó, ai đó khác làm rơi nó hay con gà con chui từ quả trứng ra…)

Để suy luận có căn cứ, chúng ta phải khẳng định tiên đề để từ đó suy ra hậu thức. Trong ngụy biện này, chúng ta khẳng định hậu thức trước nhằm suy ra tiên đề. Phép khẳng định hậu thức mang tính dối lừa vì một sự kiện có thể do nhiều nguyên nhân khác nhau gây ra. Chỉ với việc nhìn thấy sự kiện, chúng ta không thể chắc chắn nó được gây ra bởi nguyên nhân cụ thể nào.

Nếu người Trung Quốc muốn hòa bình, họ sẽ ủng hộ các chương trình trao đổi văn hóa và thể thao. Vì họ ủng hộ những chương trình trao đổi này, chúng ta biết họ muốn hòa bình.

(Có thể là thế. Kết luận này nghe có vẻ hợp lý, nhưng cũng có thể có những lý do khác đáng ngại hơn để Trung Quốc ủng hộ các chương trình trao đổi quốc tế. Cũng như việc con mèo có thể bị giết bằng rất nhiều cách chứ không phải chỉ một.)

Ngụy biện này được sử dụng rất nhiều trong các phiên tòa vì nó là nền tảng của chứng cớ gián tiếp. Khi không có nhân chứng, chúng ta thường đi ngược lại để tìm ra những gì có thể gây ra các hành vi đó.

Nếu anh ta lên kế hoạch giết vợ, anh ta sẽ mua thêm bảo hiểm cho vợ. Anh ta đã làm vậy.

Nếu anh ta định đầu độc, anh ta phải mua thuốc độc. Anh ta đã mua một ít thuốc diệt cỏ.

Nếu anh ta muốn cắt xác, anh ta cần có một cái cưa lớn. Một cái cưa như vậy được tìm thấy trong nhà kho của anh ta.

(Có thể có những lý giải khác, những lý giải vô tội cho tất cả các hành động trên. Sẽ là ngụy biện khi nói rằng bất kỳ lập luận nào trên đây có thể chứng minh anh ta có tội. Nhưng khi kết hợp chúng lại, sẽ dễ dàng hơn nhiều cho mười hai thành viên bồi thẩm đoàn để loại bỏ những nghi ngờ hợp lý về sự trùng hợp. Không nghi ngờ gì, thỉnh thoảng những lập luận thế này cũng sai và do đó đã xử lầm những người vô tội.)

Đây là một ngụy biện rất phù hợp khi bạn muốn quy kết động cơ phạm tội cho ai đó. Động cơ không thể hiện ra bên ngoài nhưng hành động thúc đẩy bởi động cơ thì có. Bạn luôn có thể giành được sự chú tâm của người khác thông qua những lý lẽ về động cơ không chính đáng, qua việc sử dụng khéo léo ngụy biện khẳng định hậu thức.

Cô ta là một ả lẳng lơ. Đàn bà kiểu này luôn phơi bày trước mặt đàn ông, và cô ta đã xuất hiện trong buổi tiệc văn phòng với chiếc váy gần như trong suốt!

(Tất cả chúng ta đều có thể nhìn xuyên qua nó .)



Chơi chữ

Chơi chữ là hình thức ngụy biện trên các cấu trúc tối nghĩa. Nó xuất hiện khi ý nghĩa tổng thể của một phát biểu có thể được hiểu nhiều hơn một nghĩa và thường là do lỗi bất cẩn trong sử dụng ngữ pháp.

Nữ công tước có một chiếc tàu rất tốt nhưng bà ta lại có nhiều động vật giáp xác bám dưới đáy tàu.

(Nữ công tước này đòi hỏi phải được chăm sóc đặc biệt cẩn thận.)

Dạng ngụy biện này có khả năng thay đổi vô hạn. Rất nhiều ví dụ tuyệt vời về ngụy biện chơi chữ tận dụng đại từ tối nghĩa: từ "she" ở đây ý nói về con tàu hay nữ công tước? Sự nhầm lẫn tương tự cũng có thể xảy ra ở động vật.

Tôi đã gặp ngài đại sứ cưỡi con ngựa của ông ta. Con ngựa khịt mũi và thở phì phò, do đó tôi cho nó một cục đường.

(Liệu tất cả những nhà ngoại giao đều có thể bị đem ra làm trò tiêu khiển rẻ tiền vậy sao?)

Cả việc sử dụng sai từ "mà" (which) và loại bỏ nó để rút ngắn câu lại đều tạo ra những ví dụ kinh điển. ("Trong phiếu khai, tôi đã điền chi tiết về chấn thương cột sống mà tôi đang phải chịu đựng.") Có vô số những phiên bản của ngụy biện chơi chữ trong mẫu quảng cáo dưới đây:

XE BÁN: xe được sở hữu bởi một quý bà đứng tuổi với thân xe mới và bánh dự phòng.

Lỗi sai thường do người nói không nhận ra được còn tồn tại một cách hiểu khác. Đôi khi, chấm câu bị đặt sai chỗ; đôi khi, không có đủ chấm câu để xóa tan sự tối nghĩa. Các tiêu đề báo, cái đòi hỏi sắc sảo và ngắn gọn, là những bãi cỏ dài ưa thích mà từ đó ngụy biện chơi chữ thú vị thi thoảng đập vào mắt bạn. Những kiệt tác tiêu đề báo trong Chiến tranh Thế giới lần II bao gồm:

TƯỚNG MACARTHUR BAY NGƯỢC TRỞ LẠI TIỀN TUYẾN

[MACARTHUR FLIES BACK TO FRONT]

(Vẫn còn rất nhiều biến thể nếu từ "fly" được dùng như danh từ.)

QUÂN PHÁP ĐẨY MẠNH VIỆC KÌM CHÂN NGƯỜI ĐỨC!

[FRENCH PUSH BOTTLES UP GERMANS!]

(Đúng là đánh giáp lá cà. Nhưng cách viết ở đây thật buồn cười.)



Sử dụng ngụy biện chơi chữ với toan tính lừa dối ai đó là phương pháp yêu thích của các nhà tiên tri và thầy bói. Một ngụy biện chơi chữ đúng lúc cho phép nhà tiên tri rào lời tiên đoán của mình để theo cách nào thì nó cũng đúng. Sau khi kết quả xảy ra, nhà tiên tri luôn có thể lẩn trốn với lập luận rằng ý nghĩa lời nói của mình đã thành hiện thực. Khi vua Croesus hỏi nhà tiên tri chuyện gì sẽ xảy ra nếu ông đánh Ba Tư, câu trả lời "Một đế chế hùng mạnh sẽ bị hủy diệt" là một câu trả lời mang đầy tính tiên tri. Nhưng thực ra chính đất nước của Croesus mới bị hủy diệt.

Để trở thành người sử dụng ngụy biện chơi chữ khéo léo, bạn buộc phải hờ hững trước sự chính xác trong chấm câu, đặc biệt là với những dấu phẩy. Bạn phải học cách nói những câu như "Tôi nghe thấy tiếng chuông nhà thờ khi đang dạo chơi qua những con hẻm ". Bạn phải có một kho từ vựng danh từ có thể dùng làm động từ và một văn phong ngữ pháp dễ dàng điều tiết trước những đại từ đặt sai chỗ và những chủ – vị mơ hồ. Mục chiêm tinh học trên báo là một nguồn tư liệu tuyệt vời.



Ngụy biện loại suy

Ngụy biện loại suy giả định rằng những thứ giống nhau ở khía cạnh này cũng giống nhau ở khía cạnh khác. Ngụy biện này đưa ra phép so sánh trên cơ sở những phần đã biết của sự vật và từ đó suy ra những phần chưa biết cũng giống nhau tương tự.

Bộ máy chính trị cũng tương tự như cơ thể con người, làm việc hiệu quả nhất khi được não bộ trực tiếp điều khiển. Đây là lý do tại sao các chính phủ chuyên chế lại hiệu quả hơn.

(Không suy luận loại suy sai lầm nào lại so sánh chính phủ với cơ thể con người, có vẻ nói nhiều về gan, tuyến tụy hay cơ chế thải chất độc.)

Phép loại suy là một cách hữu hiệu để truyền tải thông tin. Chúng cho phép chúng ta thảo luận về các khái niệm mới bằng những thuật ngữ nằm trong khả năng hiểu biết của người nghe. Ngụy biện loại suy đưa ra suy đoán rằng sẽ có thêm những yếu tố khác tương tự nhau dựa trên nền tảng của những yếu tố tương tự nhau đã được xác định.

Trẻ em cũng bất đoán như thời tiết.

(Chúng cũng ẩm ướt và thường ợ hơi .)

Đây là một ngụy biện vì phép loại suy là một công cụ giao tiếp chứ không phải một nguồn kiến thức. Một loại suy có thể gợi ý cho chúng ta những truy vấn để tìm ra vấn đề nhưng chúng không cung cấp nền tảng cho việc kiến lập các khám phá.

Cô ta có làn da như hàng triệu đô-la.

(Xanh hay nhăn nheo?)

Ngụy biện loại suy tồn tại đầy rẫy trong những diễn dịch lịch sử. Trong nỗ lực kiến tạo ý nghĩa cho các sự kiện lịch sử, đủ các kiểu so sánh xuất hiện. Tất cả các nền văn minh trong quá khứ đều tương đồng nhau ở điểm chúng đã từng là một nền văn minh nhưng trước đó chúng không tồn tại. Ba thực tế hoàn toàn cũ rích này khiến nhiều sử gia rơi vào một loại suy “vòng đời”. Câu mô tả đơn giản “không tồn tại, tồn tại, không còn tồn tại” gợi ra so sánh với những cơ thể sống. Trước khi chúng ta kịp bào chữa, chúng ta đã bắt đầu bằng những nền văn minh “phát triển rực rỡ” và “nở hoa”, rồi sớm rơi vào tình trạng “héo tàn và chết đi”.

Khi nền văn minh của chúng ta bắt đầu chín muồi, theo quy luật tự nhiên, cũng như bất kỳ cơ thể hữu cơ nào, nó sẽ gửi đi những hạt giống để tái tạo bản thân ở một nơi xa xôi khác.

(Đây là một lập luận của chủ nghĩa thực dân cần phải bị loại trừ ngay lập tức.)

Thực tế là các nền văn minh không phải những bông hoa. Nếu bạn rơi vào cái bẫy loại suy, bạn sẽ sớm làm cho các nền văn minh này lấy sức mạnh từ đất và có thể còn phô trương sự ra hoa kết quả của chúng.



Trong cuốn sách *Đối thoại về tôn giáo tự nhiên,* David Hume đề cập đến việc triết gia Cleanthes so sánh vũ trụ với một vật thể cấu tạo tinh tế như chiếc đồng hồ. Và từ sự tồn tại của chiếc đồng hồ, chúng ta có thể suy ra người làm đồng hồ, do đó, từ sự tồn tại của vũ trụ… Nhưng triết gia đầy hoài nghi Philo đã bác bỏ lập luận này bằng cách nói rằng vũ trụ giống một cái bắp cải hơn.

Ngụy biện loại suy có hiệu quả sắc bén khi dùng để đối phó với người sử dụng phép loại suy trước. Dù ai dùng bất kỳ kiểu loại suy nào; tất cả những gì bạn phải làm là nắm lấy một phép loại suy mà đối thủ kia sử dụng và tiếp tục phát triển nó theo hướng có lợi cho lập luận của bạn. Nếu bạn may mắn, đối thủ của bạn sẽ buộc phải thừa nhận rằng lập luận loại suy của anh ta không thực sự thuyết phục và sẽ mất điểm trước người nghe.

“Khi con thuyền của chúng ta tiếp tục khởi hành dưới sự dẫn dắt của ủy ban mới, tôi hy vọng tất cả chúng ta sẽ có một chuyến đi thuận buồm xuôi gió.”

“Chủ tịch nói đúng. Nhưng hãy nhớ rằng những người chèo thuyền thường bị đặt dưới kỷ luật và hình phạt. Nếu thuyền chìm, họ cũng chìm theo nó.”

Bạn sẽ tiến rất xa ở bất kỳ tổ chức nào nếu liên tưởng tổ chức như một gia đình. Cuộc sống gia đình gợi lên cảm giác dễ chịu, và lập luận loại suy này trong thực tiễn cho phép bạn tranh luận để bảo vệ bất kỳ thứ gì bao gồm cả việc thưởng thêm cho các thành viên có kỷ luật và bỏ đói những thành viên hư đốn.



Ngụy biện lối mòn (argumentum ad antiquitam)

Các sinh viên ngành khoa học chính trị nhận ra thuật ngụy biện cổ xưa trong cốt lõi các lập luận của Edmund Burke . Nói đơn giản, đây là ngụy biện cho rằng thứ gì đó tốt hay đúng chỉ đơn thuần vì nó đã có từ lâu.

Đây là cách tôi luôn làm và đây sẽ là cách chúng ta tiếp tục làm.

(Cách này mang lại sự nghèo khổ và bất hạnh trước đây và nó sẽ tiếp tục mang lại những hệ quả đó...)

Việc một niềm tin hay một sự xác nhận khẳng định "có tuổi" không khiến nó trở nên chính xác. Hiểu theo nghĩa đơn giản nhất, *ngụy biện lối mòn* là thói quen giảm thiểu tối đa suy nghĩ. Ngụy biện này chỉ ra cách thức hoàn thành mọi việc mà không cần phải tốn công suy nghĩ để đưa ra quyết định khó khăn. Khi được nâng lên tầm cao nhất, nó trở thành một triết lý. Các thế hệ trước đã làm theo cách này và tồn tại được; do đó chúng ta cũng sẽ như thế. Ngụy biện này được "tô son điểm phấn" bằng việc nói về tính liên tục và sự ưu ái dành cho những gì đã thân quen.

Dù "số tuổi" của một niềm tin chứng nhận kinh nghiệm trong quá khứ, nó không phản ánh sự đúng đắn của niềm tin đó. Đánh đồng cái thân thuộc hơn với cái tốt hơn là đang mạo hiểm đi vào vùng đất ngụy biện. Nói cho cùng, sự tiến bộ của loài người được thực hiện bằng cách thay thế những cái cũ kỹ bằng những cái tốt hơn. Đôi khi con người làm việc theo một cách nhất định hay có những niềm tin nhất định kéo dài hàng nghìn năm. Điều này không có nghĩa là cách thức hay niềm tin đó đúng, cũng như không có nghĩa rằng nó sai.

Anh không có xe hơi. Tôi chưa bao giờ có xe hơi, cha tôi chưa bao giờ có và ông tôi cũng vậy.

(Đây chắc hẳn là lý do vì sao không ai trong bọn họ đi đâu cả.)

Đảng Bảo thủ là ngôi nhà *của ngụy biện lối mòn.* Họ đưa ra nó và khư khư giữ lấy nó. Những giá trị quen thuộc chắc chắn phải đúng. Chủ nghĩa yêu nước, sự vĩ đại của quốc gia, tính kỷ luật – là một số ví dụ. Nếu nó quen thuộc, nó chắc chắn phải tốt.

Thế giới kinh doanh thường rất nhạy cảm trước sự vận hành của ngụy biện này và dựa vào đó để điều chỉnh hành vi. Nhãn hiệu thuốc lá có thị phần rộng lớn Woodbine lo sợ rằng hình ảnh của mình sẽ trở nên cũ kỹ, nhưng họ lại không muốn phá vỡ sự ưu ái mang tính bản năng của người tiêu dùng với thương hiệu truyền thống. Một tạp chí khoa học viễn tưởng mang tên *Kinh hoàng* (Astounding) sợ rằng tên tạp chí sẽ phản ánh một kỷ nguyên trước đây và có thể giảm đà tăng trưởng của tạp chí này. Trong cả hai trường hợp, hai công ty đều quyết định thay đổi dần thiết kế của vỏ bao thuốc lá và tên của tạp chí theo hướng mà người tiêu dùng khó nhận thấy trong nhiều tuần. Tờ *Kinh hoàng* đổi tên thành tờ *Tương tự*



(Analog), nhưng cái tên Woodbine có vẻ như biến mất không một dấu vết. Có lẽ các khách hàng mua thuốc bảo thủ hơn độc giả của tạp chí viễn tưởng chăng?

Để sử dụng thuật *ngụy biện lối* mòn đòi hỏi bạn phải có kiến thức cặn kẽ về Trung Hoa. Lý do rất đơn giản. Nền văn minh Trung Hoa đã tồn tại hàng chục nghìn năm và bao quát nhiều khu vực đến nỗi hầu như tất cả mọi thứ đều đã được thử qua một hai lần. Kho kiến thức này cho phép bạn chỉ ra rằng cái bạn đang biện hộ là một phong tục cổ xưa đáng kính ở tỉnh Shin Shan và ở đó phong tục này đã mang lại tâm hồn tĩnh lặng, sự thanh bình và ấm no hàng thế kỷ.

Chúng tôi làm ra những vật dụng trong nhà bằng phương pháp tốt nhất; theo cách thức cũ.

(Và nó cũng không thoải mái y như nó luôn vậy.)



Chủ nghĩa tiên nghiệm

Thông thường chúng ta dùng dữ kiện để kiểm tra nguyên tắc. Khi thấy được dữ kiện, chúng ta có thể giữ hay chỉnh sửa những nguyên tắc của mình. Bắt đầu với những nguyên tắc trước tiên *(một sự tiên nghiệm – a priori)* và sử dụng chúng làm cơ sở để từ chối hay chấp thuận dữ kiện là cách xử lý sai lệch. Hành động này khiến chúng ta phạm phải ngụy biện chủ nghĩa tiên nghiệm.

Chúng tôi không cần nhìn qua cái kính viễn vọng của ông, Galileo ạ. Chúng tôi biết rằng không thể có hơn bảy thiên thể được.

(Đây là một cách nhìn rất thiển cận.)

Mối quan hệ giữa dữ kiện và nguyên tắc rất phức tạp. Chúng ta cần một loại nguyên tắc nào đó, nếu không sẽ không có thứ gì là dữ kiện ngay từ ban đầu cả. Ngụy biện này cấu thành từ việc căn cứ quá nhiều vào các quy tắc và không cho phép chỉnh sửa chúng dựa trên những gì chúng ta quan sát được. Nó tạo thành một suy đoán không có cơ sở trong việc ủng hộ một lý thuyết không được minh chứng bằng các chứng cứ và do đó bác bỏ những chứng cứ liên quan đến tình huống thực.

Mọi bác sĩ đều hành động vì bản thân. Nếu anh thực sự dành toàn bộ thời gian đó không công thì tôi chỉ có thể nói là chắc chắn phải có một khoản thù lao nào đó mà chúng tôi chưa biết.

(Bên cạnh cái ngụy biện được che giấu kém hơn mà chúng tôi biết.)

Lối suy luận tiên nghiệm được những người mà niềm tin của họ rất ít tính thực tế sử dụng rộng rãi. Ngụy biện này là một cây chổi quét tất cả những dữ kiện bừa bộn xuống dưới tấm thảm định kiến. Đây là một vật dụng gia đình thiết yếu dành cho những người quyết tâm giữ căn phòng tâm trí của mình sạch sẽ khỏi bụi bặm của thế giới thực. Trên cán chổi và trong tâm trí của người dùng luôn khắc sâu câu nói: “Trí óc tôi đã được sắp xếp gọn gàng rồi. Đừng làm tôi rối trí với những dữ kiện nữa.”

Rất nhiều người trong chúng ta có thể không ấn tượng với một thứ thuốc có đăng ký bản quyền được tuyên bố là nếu người bệnh hồi phục chứng tỏ thuốc đó có tác dụng, còn không thì chứng tỏ chúng ta cần tăng liều lượng sử dụng. Chúng ta có thể chỉ ngay ra rằng dữ kiện kia được dùng để bao biện cho loại thuốc trên bằng mọi cách. Nhưng hàng ngày, chính tuyên bố kiểu đó được đưa ra trong những chương trình viện trợ phát triển quốc tế với các nước nghèo. Nếu đất nước đó phát triển, tức là chương trình phát huy tác dụng. Nếu không, tức là chúng ta cần viện trợ nhiều hơn. Mặt ngửa họ thắng, mặt sấp lý luận thua.

Ngụy biện tiên nghiệm cũng có thể được dùng để hỗ trợ một quyết định được đưa ra trước nhằm chống lại những chứng cứ. Nếu chính khách yêu thích của chúng ta bị bắt khi đang gian lận trong phòng thi hay đang quan hệ với một bác sĩ nội trú, đây là những tình huống cần phải cải tạo nhân cách. Người ta đã tôi luyện và thử thách ông này để khiến ông trở



thành ứng viên sáng giá hơn cho vị trí của mình. Tất nhiên với bất kỳ ai khác, những tình huống này khiến họ không đủ tư cách giữ vị trí đó nữa.

Vì không có mèo ở Tây Tạng, loài chó Tây Tạng với đặc điểm tai mèo, đuôi mèo, lông mèo và móng mèo là những diễn viên khá tài tình.

(Không chỉ vậy, chúng còn bắt chuột và uống sữa trong đĩa nhỏ nữa.)

Sử dụng ngụy biện tiên nghiệm để gạt bỏ ngay lập tức các dữ kiện với lý do chúng không đúng là một việc vô ích. Xét cho cùng, người nghe bạn nói có thể đã ở đó tận mắt chứng kiến chúng. Bạn sẽ thành công hơn bằng cách cắt nghĩa lại các dữ kiện này để cho thấy thực tế chúng không như bề ngoài. Chúng không mâu thuẫn với luận điệu của bạn mà thực ra còn ủng hộ nó.

Tôi vẫn nhớ rằng những cuốn sách tôi khuyên bạn đọc là những cuốn phổ biến nhất. Tất nhiên tôi không phủ nhận rằng chúng là những cuốn sách ít được đọc nhất trong thư viện; nhưng tôi xem đó là một dấu hiện thể hiện tính đại chúng của chúng. Bạn nghĩ xem, khi một quyển sách thực sự phổ biến, mọi người sẽ mua hay mượn bạn bè; họ không thể chờ để mượn nó ở thư viện.

(Ít ra ngụy biện này cũng phổ biến.)



Ngụy biện đe dọa (argumentum ad baculum)

Khi không thể dùng lý lẽ, hãy dùng roi. Ngụy biện đe dọa sử dụng quyền lực như một công cụ để thuyết phục, và nó thường được những người sắp sửa thua trong cuộc tranh luận sử dụng.

Sẽ tốt hơn nếu anh nói ra cái chúng tôi muốn biết. Rốt cuộc thì chúng ta đâu có muốn bà mẹ già của anh hay cô em gái tàn tật của anh phải khổ sở đúng không?

(Chắc chắn là không rồi.)

Sức mạnh mang tính đe dọa không nhất thiết phải ở dạng vũ lực. *Ngụy biện đe dọa* xảy ra bất cứ khi nào có các hứa hẹn về những hậu quả không dễ chịu nếu không làm theo ý muốn của người nói. ("Nếu anh không lấy cho chúng tôi các kế hoạch chế tạo tên lửa mới, tôi tiếc rằng tôi sẽ phải gửi những tấm hình này cho các báo.")

Ngụy biện đe dọa sử dụng những tư liệu không liên quan. Nói cho đúng, nó bỏ mặc lập luận lại và dùng sức mạnh như cách thức để thuyết phục. Dù sức mạnh, không nghi ngờ gì, đôi khi rất hiệu quả để lịch sự hướng sự chú ý đến ý muốn của người nói, một khi sử dụng nó, bạn đã thất bại và phá hoại phương pháp lý luận.

Than ôi, kỹ thuật đe dọa lại luôn diễn ra trên các sân khấu quan hệ quốc tế. Những nước hùng mạnh khi thất bại trong đối thoại hợp lý chọn cách sử dụng kỹ thuật đe dọa để gây ảnh hưởng lên các cuộc đối thoại. Ngay cả khi cách này thất bại, họ lại sử dụng cái gì đó lớn hơn một chút.

Joseph Stalin là bậc thầy sử dụng kỹ thuật *đe dọa*. Thực tế, ông đã gây dựng khả năng ngụy biện đe dọa của mình đến mức tên tuổi của ông trở nên bất tử trong câu nói của Krushchev khi tóm lược uy quyền của nó: "Khi Stalin nói 'nhảy!', người thông minh phải biết nhảy." Bản thân Stalin có vẻ như giữ quan niệm rằng người nào không có sức mạnh đe dọa thì không thể tham gia vào các vấn đề quốc tế. Câu hỏi nổi tiếng của Stalin, "Đức Giáo Hoàng có bao nhiêu phân khu?" là câu đáp trả cho đề xuất Đức Giáo Hoàng nên tham dự một hội nghị quốc tế. Kẻ thù của Stalin có thể thường xuyên nhận ra rằng lập luận không phải là cách đối phó hiệu quả với *ngụy biện đe dọa.*

Các đảng phái chính trị thành lập dựa trên cái nhìn lý tưởng hóa về bản chất con người thường cáo buộc đối thủ của mình với tội danh quá thường xuyên sử dụng chính sách ngoại giao đe dọa. Ngài William Browne đã viết một bài thơ trào phúng sắc nét về chủ đề này:

Đức vua gửi đến Oxford một đội mã binh,

Vì Đảng Bảo thủ chẳng có lý lẽ gì ngoài vũ lực.



Cũng như vậy ngài gửi đến Cambridge những quyển sách,

Vì Đảng Whigs (tiền thân của Đảng Tự do-ND) không dùng vũ lực mà chỉ nghe theo lý lẽ.

(Ngày nay rất khó để quyết định xem liệu tìm một người theo Đảng Bảo thủ ở Oxford khó hơn hay tìm một người có học thức ở Cambridge khó hơn.)

Bạn có thể dùng kỹ thuật đe dọa khi bạn có thể sử dụng vũ lực và không phải gánh chịu những hậu quả khi sử dụng nó. Pháp luật tồn tại để ngăn chặn việc các cuộc tranh luận luôn kết thúc với chiến thắng của kẻ mạnh hơn, và phải tranh cãi rất nhiều mới quyết định được ai là kẻ mạnh. Nhưng thông điệp đe dọa của bạn không nhất thiết phải dùng đến vũ lực để đạt hiệu quả. Rất nhiều người đã giành thắng lợi bằng cách đe dọa sẽ gây thiệt hại cho bản thân mình đến khi nào yêu cầu được đáp ứng. Người La Mã chắc chắn đã hủy diệt thành phố Carthage chỉ để Cato im miệng lại.



Ngụy biện rẽ đôi

Ngụy biện rẽ đôi là chỉ trình bày hai lựa chọn trong khi vẫn còn những lựa chọn khác. Đôi khi ngụy biện này được biết đến với tên gọi ngụy biện "trắng và đen", nó đưa ra một tình huống "hoặc…là" dù trong thực tế còn nhiều lựa chọn khác.

Nếu các anh không ở phe chúng tôi, các anh đang chống lại chúng tôi.

(Vài người cho rằng bạn đúng một phần. Những người khác có thể ở phe bạn trong một số vấn đề và chống lại bạn ở những vấn đề khác. Đa số mọi người chắc hẳn không đủ quan tâm để góp ý gì.)

Vài tình huống trong cuộc sống có những thay đổi từng bước mang tính vô hạn; những tình huống khác cho bạn các lựa chọn hiển nhiên. Có rất nhiều vùng tối trung gian giữa ánh sáng và bóng tối nhưng không có nhiều vùng giao nhau giữa con gái và con trai. Ngụy biện rẽ đôi cốt ở việc mang cái chọn lựa giới hạn trong nhóm tình huống thứ hai vào các tình huống đúng hơn phải được bao quát bằng nhóm tình huống thứ nhất.

Có hai loại người trên thế gian: người giàu có và kẻ thất bại. Bạn muốn trở thành người giàu có hay vui vẻ làm kẻ thất bại?

(Thực tế, có rất nhiều mức độ giàu có cũng như có rất nhiều mức độ thất bại. Bạn có thể giàu khi so sánh với ai đó, nhưng nghèo khi đặt cạnh những người khác. Tương tự, người thất bại dường như cũng trải dài trên một thước đo liên tục.)

Sai lầm ở đây là phủ nhận những lựa chọn khác. Bằng cách giới hạn phạm vi lại, người vi phạm ngụy biện đã lược bỏ khỏi cuộc thảo luận những tư liệu có thể ảnh hưởng rất nhiều đến kết quả. Lúc này ngụy biện không phải được tạo thành bởi sự xâm phạm của những tư liệu không liên quan, mà được tạo thành từ việc loại trừ những tư liệu liên quan.

Kỹ thuật rẽ đôi được dùng để giới hạn sự chọn lựa. Các đảng phái chính trị lớn sử dụng nó để bóp chết những đảng phái nhỏ hơn bằng cách bác bỏ suy nghĩ rằng các đảng phái này là những chọn lựa hợp lệ. Những người cuồng tín, ủng hộ và chống đối sử dụng ngụy biện này để chia đám đông rộng lớn thành hai nhóm không liên quan gì đến nhau. Các nhà tư tưởng sử dụng nó để chia con người thành các nhóm chứ không thừa nhận rằng có một dải rộng lớn những ý kiến cá nhân.

Một trong những cách dùng khó chịu nhất của ngụy biện rẽ đôi xuất hiện trong thu thập thông tin thống kê. Thăm dò, khảo sát tiếp thị cũng như những khảo sát chính trị chỉ có tác dụng khi ấn định con người vào những nhóm rõ ràng. Thông tin thường được yêu cầu trả lời bằng câu hỏi "có" hay "không" khi người được hỏi biết rằng cả hai câu trả lời đều không đúng. Các bài kiểm tra tính cách thường đưa ra những tình huống giả định luôn đánh giá thấp một cách thô thiển năng lực của con người.



Ngụy biện rẽ đôi thường xuất hiện trong một song đề cho dù bản thân phép suy luận đó có vẻ là một hình thái lập luận có căn cứ.

Nếu chúng ta nhập khẩu hàng hóa, chúng ta đã tạo ra việc làm ở nước ngoài; nếu chúng ta xuất khẩu hàng hóa, chúng ta đã gửi các tài sản của mình đi nước ngoài. Vì chúng ta phải hoặc là xuất khẩu hoặc nhập khẩu, chúng ta sẽ mất hoặc là công ăn việc làm hoặc là tài sản.

(Nhưng đây không phải lựa chọn "trắng và đen". Chúng ta có thể nhập khẩu một vài loại hàng và xuất khẩu những thứ khác.)

Lord Nelson đã phát biểu lời hiệu triệu nổi tiếng:

Tu viện Westminster hay chiến thắng!

(Ông đã bỏ qua khả năng có thể đạt được cả hai; hay lựa chọn Thánh đường St. Paul nơi ông được chôn cất.)

Công dụng tuyệt vời nhất của kỹ thuật ngụy biện rẽ đôi là đưa ra quyền chọn lựa giữa thứ gì đó rất khó chịu và phương án mà bạn đang ủng hộ. Hoặc người nghe phải làm theo điều bạn nói hoặc sẽ là sự kết thúc của sự sống trên trái đất như chúng ta đều biết.

Hoặc chúng ta sơn cánh cửa màu xanh hoặc chúng ta sẽ bị nhạo báng và chế giễu. Mọi người sẽ nghĩ chúng ta không có mắt thẩm mỹ và chúng ta sẽ trở thành trò cười cho cả khu này. Anh để em tự chọn lựa đấy; anh không cố tác động lên quyết định của em bằng cách này hay cách khác đâu.

Bạn phải học cách dẫn dắt cái bạn xem là lựa chọn khả dĩ duy nhất bằng cách nói: "Thưa quý ông quý bà, có vẻ như chúng ta có hai lựa chọn khả dĩ…"

Che đậy bằng khoa học

Khoa học có uy tín hết sức lớn vì nó đã làm đúng rất nhiều thứ. Trong hình dung thông thường, một nhà khoa học tận tụy trong chiếc áo trắng là suối nguồn kiến thức trái ngược với những ý kiến chủ quan đơn thuần. Rất nhiều người vì quá khắc khoải mong có được sức mạnh uy tín của một nhà khoa học đối với những quan điểm của mình đã khoác lên mình chiếc áo trắng đầy biệt ngữ khoa học với nỗ lực biến tuyên bố khẳng định của mình thành cái gì đó không phải nó.

Ngụy biện che đậy bằng khoa học chuyên sử dụng những biệt ngữ kỹ thuật để lừa dối người nghe tin rằng đó là những phát biểu mang bản chất khoa học và có những bằng chứng thí nghiệm hỗ trợ các phát biểu đó.

Hội chứng mất động cơ chí hướng được duy trì dưới áp lực của những người đồng trang lứa, ngoại trừ trường hợp định hướng thành tựu hình thành một hướng đi vượt trội cho môi trường giáo dục và xã hội.

(Nói trắng ra là con người không làm việc khi bạn bè của họ không làm, trừ khi họ muốn đạt được thành công. Phát biểu này có thể đúng hoặc sai nhưng rất nhiều người nản lòng trước việc phải thách thức quan điểm trông như đang khoác chiếc áo khoa học.)

Chiếc áo trắng biệt ngữ kỹ thuật sạch đến sáng chói (vì chưa bao giờ bị bẩn bởi những công việc mang tính khoa học thật sự). Nó che mắt không cho người nghe thấy được chân giá trị của cái đang được nói. Thay vì đánh giá luận điểm dựa trên nền tảng bằng chứng ủng hộ hay chống lại chúng, người nghe thoái lui trước sự chói sáng của các biệt ngữ. Đây là một ngụy biện vì tư liệu thiếu xác đáng này không có vị trí gì trong cuộc tranh luận. Cũng như ngôn từ xúc cảm cố gắng làm mọi người có định kiến về một tình huống, các biệt ngữ khoa học giả tạo cố mang vào tranh luận một sự tôn trọng không kiếm mà có. Lời tuyên bố vẫn như vậy dù dùng ngôn ngữ gì đi nữa; và sẽ là lừa dối nếu sử dụng ngôn ngữ để khiến nó dễ dàng được chấp nhận hơn.

Dù rằng che đậy bằng khoa học có thể được sử dụng trong bất kỳ tranh luận nào, rất nhiều người sẽ nhận ra lãnh thổ đặc biệt của loại ngụy biện này là những chủ đề tự xem chúng là mang tính khoa học nhưng thực sự không phải vậy. Khoa học bàn đến từ vấn đề nguyên tử đến các vì sao ở một cấp độ mà bất đồng cá nhân không quan trọng. Các nhà khoa học nói về "tất cả" những vật thể hay cái gì đó và công thức hóa những quy luật chung để tiến hành kiểm tra bằng thực nghiệm. Vấn đề là con người không như những vật thể, các bất đồng cá nhân quan trọng với họ. Và không như các vật thể, thường thì con người muốn làm những thứ khác nhau. Dù rằng điều này cản trở chúng ta trở nên khoa học về mặt bản chất, nó không ngăn cản chúng ta giả vờ là mình đang hành động khoa học. Cái chúng ta làm ở đây là thêm vào từ "khoa học" trong các ngành học để tạo thành "khoa học kinh tế", "khoa học chính trị" và "khoa học xã hội". Sau đó chúng ta khoác lên chúng chiếc áo trắng ngôn ngữ khoa học và hy vọng không ai nhận ra sự khác biệt.



Biểu đồ diễn tiến giao thông trong giai đoạn tiếp theo giai đoạn đỉnh điểm buổi trưa cho thấy một mô hình lắng gạn các đơn vị hành khách tập trung thành các cụm đội hình xung quanh khu vực trung tâm.

(Bạn có thể dành nhiều năm để công thức hóa những quy luật này nhằm dự đoán chúng và thậm chí có thể tham gia tranh giải Nobel. Chỉ cần nhớ rằng đừng bao giờ nhắc tới việc mọi người vào thành phố để đi ăn nhẹ sau khi xem phim hay xem các buổi trình diễn…)

Nguyên tắc đầu tiên khi sử dụng ngụy biện này là phải nhớ sử dụng từ ngữ dài. ("Khi cái bánh mở ra, chim chóc bắt đầu cất tiếng hót.) Đừng bao giờ sử dụng từ có bốn ký tự, nhất là khi bạn có thể nghĩ ra một từ có 24 ký tự có thể thế chỗ nó. Rất khó để nắm vững các biệt ngữ nhưng đăng ký mua tờ *Xã hội mới* (New Society) dài hạn là khoản đầu tư tốt. Hãy nhớ rằng chức năng cơ bản của ngôn từ là cản trở giao tiếp. Nhiệm vụ thực sự là chuyển đổi những gì sáo rỗng, tầm thường và dễ dàng bị phủ định thành cái gì đó sâu sắc, ấn tượng và khó chối từ.

Loài thú nhỏ bốn chân ăn thịt được thuần hóa đã xác định vị trí của mình trong dạng thức ít di chuyển trong mối quan hệ gắn kết với một cái khung có những tấm gỗ có kết cấu tồi tàn kết lại với nhau và có khe hở .

(Với cái khay đựng sữa bên cạnh.)

Ngụy biện che đậy bằng khoa học đáng bỏ thời gian và công sức để học. Nhiều năm kinh nghiệm sử dụng chúng không chỉ mang lại cho bạn chức vị tiến sĩ trong các ngành xã hội học mà còn có khả năng hoàn toàn lừa dối để người nghe tin rằng bạn hiểu điều mình đang nói.



Song đề giả (Bogus dilemma)

Khác xa so với cách sử dụng thông thường của từ này để mô tả một lựa chọn khó khăn, song đề cũng là tên gọi của một lập luận phức tạp. Trong một song đề, chúng ta được cho biết các hậu quả của hành động và cảnh báo rằng vì buộc phải thực hiện một hành động, chúng ta phải chấp nhận một trong những hậu quả. Một người mẹ Hy Lạp nói với con mình lúc bấy giờ đang cân nhắc nghề nghiệp trong lĩnh vực chính trị như sau:

Đừng làm việc này. Nếu con nói thật, mọi người sẽ ghét con, và nếu con nói dối, các vị thần sẽ ghét con. Vì con buộc phải chọn giữa nói thật và nói dối, con sẽ bị hoặc là mọi người ghét hoặc là các vị thần ghét.

Song đề là một hình thái lập luận có căn cứ. Nếu các hậu quả được nói đến là thật, và nếu thực sự có một lựa chọn hiển nhiên giữa chúng thì một trong các hậu quả phải theo sau đó. Tuy nhiên, thông tin thường xuyên được cung cấp không chính xác và quyền chọn lựa cũng không bị giới hạn như được nêu ra. Trong các tình huống này, song đề mang tính dối trá. Song đề dối trá là một ngụy biện của việc đưa ra song đề một cách sai lầm hay giả dối trong khi thực tế không tồn tại song đề nào cả.

Trong ví dụ trên, người con trai có nhiều cách trả lời khả dĩ. Anh này có thể quả quyết rằng song đề kia là dối trá bằng cách bác bỏ những hậu quả theo sau – cách làm này được gọi là "nắm sừng của song đề". Anh này cũng có thể đơn thuần bác bỏ thông tin rằng mọi người sẽ ghét anh ta nếu anh ta nói sự thật: ngược lại, anh có thể quả quyết rằng họ sẽ tôn trọng anh ta vì hành động đó. Các tuyên bố mang tính lựa chọn về những hệ quả được gọi là "sự liên kết" và nó đủ để chỉ ra rằng một hay cả hai hậu quả là giả dối để dán cho song đề kia cái nhãn dối trá. Với cách sử dụng một lựa chọn khác, anh này có thể chỉ ra rằng lựa chọn kia là giả dối. Cách làm này gọi là "đi giữa hai sừng", cốt ở việc chỉ ra có những lựa chọn khả dĩ khác. Thay vì giới hạn mình trong sự thật hay sự dối trá, người ta có thể đôi khi thành thật, đôi khi lừa dối. Họ có thể đưa ra một tuyên bố chứa đựng cả yếu tố sự thật và dối trá. Song đề được xem là giả dối khi sự lựa chọn, cái được gọi là "phân tách", không phải là lựa chọn toàn diện. Cách thứ ba để đối phó với song đề là cự tuyệt nó. Đây là một kỹ thuật tao nhã đòi hỏi phải bịa ra một con thú hung tợn tương đương với cùng các yếu tố nguyên bản ban đầu nhưng chuyển tải theo hướng đối đầu trực diện với nguyên bản kia. Trong ví dụ phía trên, chàng trai trẻ sẽ trả lời:

Con sẽ theo nghiệp đó, mẹ à. Vì nếu con nói dối, mọi người sẽ yêu mến con; và nếu con nói thật, các vị thần sẽ yêu mến con. Vì con phải nói thật hay nói dối, con sẽ được hoặc là mọi người hoặc là các vị thần yêu mến.

(Lập luận này quá đẹp mắt khi bạn thấy ai đó dùng nó trong tranh luận, chắc chắn người nghe sẽ vỗ tay tán thưởng.)

Protagoras, một triết gia Hy Lạp, đã xử lý trường hợp không có tiền đóng học phí của một học trò nghèo bằng cách chấp thuận cho anh này không phải đóng tiền cho đến khi anh ta giành thắng lợi trong vụ kiện đầu tiên. Thời gian trôi qua, không có dấu hiệu gì cho thấy



người thanh niên kia sẽ tham gia các vụ kiện, Protagoras kiện anh ta. Lời cáo buộc rất đơn giản:

Nếu tòa tuyên bố tôi thắng nghĩa là anh ta phải trả tiền tôi. Nếu tòa tuyên bố anh ta thắng thì anh ta đã thắng vụ kiện đầu tiên, do đó anh ta cũng phải trả tiền cho tôi. Vì tòa sẽ tuyên bố tôi hoặc anh ta thắng, anh ta chắc chắn phải trả tiền cho tôi.

Tuy nhiên, chàng thanh niên đó là một sinh viên xuất sắc và anh này đưa ra lý lẽ sau:

Ngược lại thì đúng hơn. Nếu toà tuyên bố tôi thắng có nghĩa là tôi không phải trả tiền. Nếu tòa tuyên bố Protagoras thắng có nghĩa là tôi chưa thắng vụ kiện đầu tiên của mình, do đó không cần trả tiền. Vì tòa sẽ tuyên bố tôi hoặc ông ấy thắng, kiểu nào đi nữa thì tôi cũng không phải trả tiền.

(Thẩm phán đã bỏ cuộc trong căng thẳng và hoãn phiên xử lại vô thời hạn. Theo đó ông này chứng minh rằng những phân tách kia là sai và trốn thoát giữa những "cái sừng" của hai song đề.)

Ngụy biện theo lối song đề giả cốt ở việc đưa ra những hậu quả giả dối hay một lựa chọn giả dối và có lợi nhất cho bạn trong những tình huống mà các quyết định bạn phản đối đang được cân nhắc. Nhanh chóng bước vào, chỉ ra rằng một trong hai lựa chọn sẽ xảy ra và các kết quả tồi tệ sẽ tiếp bước theo một trong hai lựa chọn đó:

Nếu chúng ta đồng ý xây dựng nhà trọ cho thanh thiếu niên ngỗ nghịch trong khu vực của mình, thì hoặc là nó sẽ đầy ắp khách hoặc sẽ vắng tanh. Nếu nó vắng tanh, chúng ta sẽ phí tiền; nếu nó đầy ắp khách, khu vực này sẽ có nhiều thành phần gây bất hảo hơn khiến chúng ta không thể xử lý được. Do đó, miễn cưỡng mà nói…

(Hãy đan chéo ngón tay lại và hy vọng không có học trò nào của Protagoras ngồi ở đây.)



Lập luận luẩn quẩn (Circulus in probando)

Lập luận luẩn quẩn là một hình thái riêng biệt và rất thu hút của *Điệp nguyên luận (petition principia)*. Ngụy biện này sử dụng một dữ kiện làm bằng chứng và dữ kiện này đã được xác minh bởi chính kết luận mà nó hỗ trợ. Do đó, nó đang lập luận vòng vo.

“Tôi không làm điều đó thưa ngài. Cậu bé Smith sẽ làm chứng cho sự trung thực của tôi.”

“Tại sao tôi phải tin cậu ta?”

“Ồ, tôi có thể bảo đảm cậu ta trung thực thưa ngài.”

(Bất kỳ giáo viên nào tin vào lời anh sinh viên này đáng bị đình chức vì đã tán đồng hai cái giả thuyết kia.)

Lập luận luẩn quẩn là ngụy biện bởi cùng chung lý do với người anh họ lớn *Điệp nguyên luận* của mình. Nó không thể liên kết cái chưa được biết hay cái chưa được chấp nhận với cái đã được biết hay đã được chấp nhận. Tất cả những gì lập luận này cung cấp cho chúng ta là hai ẩn số đang bận rộn rượt đuổi cái đuôi của nhau đến nỗi chẳng ẩn số nào có thời gian gắn bản thân nó vào thực tế.

Chúng ta biết về Chúa từ Kinh Thánh; và chúng ta biết rằng chúng ta tin vào Kinh Thánh bởi vì đó là những ngôn từ đầy cảm hứng từ Chúa.

(Một vòng xoáy ốc, một cái bánh xe trong cái bánh xe khác.)

So với người bà con gần của mình là *Điệp nguyên luận, Lập luận luẩn quẩn* thường được dùng để xây dựng nơi ẩn náu ấm cúng nho nhỏ cho các tranh luận tôn giáo hay chính trị. Nếu thực sự có những bằng chứng thuyết phục về tôn giáo hay tư tưởng cụ thể nào đó, người thông minh sẽ khó có thể không đồng tình với chúng hơn rất nhiều. Thay vì đưa ra những luận chứng vững chắc như thép, *Điệp nguyên luận* và *Lập luận luẩn quẩn* thường được sử dụng.

Có thể nói khoa học vận hành theo cách tương tự. Làm sao chúng ta biết cái được gọi là kiến thức khoa học không phải chỉ là một *Lập luận luẩn quẩn* phi thường khác? Khi tiến hành các thí nghiệm khoa học, chúng ta giả định rằng những kiến thức khoa học khác là đúng. Tất cả những gì chúng ta thực sự kiểm tra là xem xem lý thuyết mới được đưa vào thí nghiệm có phù hợp với những lý thuyết còn lại không. Không còn cách nào chúng ta có thể thử nghiệm liệu các lý thuyết mới có đối lập với sự thật khách quan đã biết hay không. Rốt cuộc thì thậm chí cả các lý thuyết về những gì tri giác mách bảo chúng ta cũng nằm trong cùng điều đã được chứng minh. Tất cả những gì kết luận rằng khoa học cho chúng ta cái nhìn kiên định và hữu ích về vũ trụ đều chỉ xuyên qua cái vòng lớn của *Lập luận luẩn quẩn.*

Tuy nhiên, bạn sẽ thấy khó lòng sử dụng uy tín của khoa học để hỗ trợ cho hành động sử dụng *Lập luận luẩn quẩn* của mình. Vì nó khá ít mánh lới nên quá dễ để nhận ra. Chính vì

vậy, khó có thể ứng dụng hiệu quả loại ngụy biện này vào trong tranh luận so với người anh họ to lớn *Điệp nguyên luận* của mình.

“Tôi có một viên kim cương, do đó tôi sẽ làm lãnh đạo.”

“Tại sao anh được giữ viên kim cương?”

“Vì tôi là lãnh đạo đồ ngu ạ.”

Kết luận của bạn càng có nhiều khả năng được chấp nhận vì những lý do khác thì bạn càng có nhiều khả năng thoát tội khi dùng *Lập luận luẩn quẩn* để hỗ trợ nó. Khi con người đã có khuynh hướng tin vào cái gì đó, họ không kiểm chứng các lập luận hỗ trợ kỹ càng. *Lập luận luẩn quẩn* nên được dự trữ cho những cuộc khẩu luận không có nhiều ký ức trong quá khứ lắm.

“Tôi bảo bạn làm điều này vì tôi tôn trọng bạn.”

“Làm sao tôi biết bạn tôn trọng tôi?”

“Nếu không thì tôi bảo bạn làm điều đó làm gì?”

(Nếu bạn muốn làm điều đó, bạn sẽ tin điều tôi nói.)

Độc giả thông minh có thể giả định rằng những ngụy biện như *Lập luận luẩn quẩn* hiển nhiên chỉ nằm ở tầm mánh khóe trong tranh luận. Chắc chắn chúng sẽ không thể bóp méo các quyết định của chính phủ bằng cách lách qua hàng loạt các cấp bậc quan chức phục vụ nhân dân, các ủy ban chính phủ và nội các ư? Không phải vậy. Một chính sách quan trọng của chính phủ Anh vào thập niên 1960 được thông qua sau một tranh luận nghiêm túc nhất lại dựa trên một *Lập luận luẩn quẩn* khá rõ ràng. Đó chính là Kế hoạch Quốc gia, một cuộc thao diễn (sau đó trở nên thịnh hành) lên kế hoạch kinh tế quốc gia. Các công ty được yêu cầu giả định tăng trưởng quốc gia sẽ đạt 3.8% và dựa vào đó lên kế hoạch riêng để phát triển doanh nghiệp. Các ước tính khác nhau được chính phủ thêm vào đều ra kết luận rằng những kế hoạch tổng hợp của nền công nghiệp nước Anh cho thấy tỷ lệ tăng trưởng 3.8%.

Kế hoạch Quốc gia không có giá trị gì lúc đó và cả sau này, ngoại trừ với những người sành sỏi nghệ thuật phi lý đủ may mắn để có được một bản sao còn sót lại của kế hoạch này trong tiệm sách cũ.



Câu hỏi phức (plurium interrogationum)

Ngụy biện Câu hỏi phức dù được hiểu là "ngụy biện của nhiều câu hỏi" nhưng lại được hiểu là ngụy biện sử dụng câu hỏi phức tạp. Khi rất nhiều câu hỏi được kết hợp lại thành một, theo cách nào đó mà câu trả lời bắt buộc dưới dạng có-không, người được hỏi không có cơ hội để đưa ra nhiều câu trả lời khác nhau cho từng câu hỏi, và ngụy biện câu hỏi phức xảy ra.

Bạn dừng chuyện đánh vợ mình lại chưa?

(Nếu trả lời "rồi", bạn thừa nhận mình đã từng đánh vợ. Nếu trả lời "chưa", thì bạn vẫn đang đánh vợ.)

Dạng ngụy biện này có vẻ giống như một trò đùa cổ xưa nhưng ở một phiên bản hiện đại hơn:

Sự ô nhiễm mà bạn gây ra gia tăng hay giảm sút lợi nhuận của bạn?

Tuyên bố sai lạc của bạn có giúp bạn thăng chức không?

Bạn ngu xuẩn bẩm sinh à?

Tất cả những câu hỏi này chứa đựng một giả định rằng câu hỏi được che đậy này đã có câu trả lời khẳng định. Chính giả định đó đã tạo nên ngụy biện. Rất nhiều câu hỏi có thể được đưa ra nhưng nếu câu trả lời đã được giả định trước thì ngụy biện *Câu hỏi phức* xuất hiện.

Một phiên bản phổ biến của ngụy biện này là đặt câu hỏi bắt đầu với "ai" hay "tại sao" về các dữ kiện chưa được thiết lập trước đó. Thậm chí cả những câu hỏi kinh điển như "Người phụ nữ tôi thấy đi cùng anh hôm qua là ai?" hay "Tại sao gà qua đường?", nếu suy xét cặn kẽ, đó chính là những ví dụ của loại ngụy biện này. Chúng loại trừ các câu trả lời như "Không có ai cả", hay "Gà không qua đường."

Tại sao anh bắt vợ mình phải thay đổi theo ý anh? Và tại sao anh lại đến hiệu thuốc mua thuốc chuột? Tại sao sau đó anh lại bỏ nó vào ly ca cao của cô ấy và anh làm chuyện đó thế nào để cô ấy không phát hiện ra?

(Cố gắng không đưa ra nhiều hơn ba câu hỏi.)

Các cư dân của thế giới *Câu hỏi phức* là một mớ rối rắm khó hiểu. Họ không bao giờ hiểu nổi tại sao chúng ta lại chấp nhận những tay phóng viên truyền hình nhắc lại những tuyên truyền phản quốc, làm thế nào chúng ta có thể ngăn chặn tình trạng lạm dụng thuốc kích thích ở trường học hay tại sao các trường đại học và cao đẳng lại tạo ra quá nhiều người thất nghiệp như thế. Những tay quảng cáo của thế giới đó muốn biết liệu gia đình chúng ta có đáng nhận được sự quan tâm đặc biệt mà sản phẩm của họ mang tới hay không và liệu chúng ta có vui lòng khi chọn nhãn hiệu dầu gội đầu của họ hay không.



Trong thế giới thực, không câu hỏi nào trên đây được xem là có cơ sở cho đến khi những dữ kiện căn cứ được thiết lập. Câu hỏi phức phải được chia thành nhiều câu hỏi nhỏ hơn; và nhìn chung, việc chối bỏ dữ kiện giả định trước sẽ làm cho câu hỏi lớn hơn mất đi giá trị.

Rất nhiều lý giải về gen hay tiến hóa được đưa ra để giải thích tại sao phụ nữ trưởng thành có nhiều hơn nam giới bốn cái răng. Không có lý giải nào hiệu quả hơn việc đếm vài hàm răng và bác bỏ dữ kiện đó.

Ngụy biện *Câu hỏi phức* là một phương pháp hiệu quả để giới thiệu cái có vẻ giống với dân chủ vào gia đình. Nó cho phép bạn trao cho trẻ em quyền lựa chọn vận mệnh của chúng:

Con muốn đi ngủ ngay hay sau khi uống xong ly ca cao này?

Con muốn đặt những viên gạch vào trong hộp hay trên tủ?

(Dù vậy hãy cẩn thận. Sau khoảng mười năm chúng sẽ quay lại nói với bạn: *Mẹ, mẹ muốn mua cho con một dàn máy disco hay một chiếc xe máy vào sinh nhật?*

Đứa trẻ chính là người mà bạn "gieo gió".)



Ngụy biện tổng thể

Ngụy biện tổng thể xảy ra khi tuyên bố rằng cái gì đúng cho một cá nhân trong nhóm cũng đúng với cả nhóm. Vài danh từ có thể được sử dụng để nói về thứ gì đó như một tổng thể hay nói về những phần khác nhau tạo thành thứ đó. Sẽ là ngụy biện khi tuyên bố rằng cái đúng với vài phần cũng sẽ đúng với thực thể mới do vài phần đó cấu thành nên.

Đây chắc chắn là một dàn nhạc xuất sắc vì từng thành viên trong đó là những nghệ sĩ tài năng.

(Từng thành viên có thể xuất sắc nhưng nhìn tổng thể họ không có khả năng chơi chung trong nhóm với các bạn diễn của mình. Tất cả những nghệ sĩ xuất chúng này có thể quá bận rộn với việc trình diễn cá nhân hơn là biểu diễn theo nhóm.)

Nhiều huấn luyện viên bóng đá mua rất nhiều cầu thủ hàng đầu chỉ để sau đó bị sa thải. Trừ khi họ có thể thi đấu trong đội, còn không, việc sa thải huấn luyện viên còn dễ hơn việc cầu thủ ghi bàn.

Tôi đã tập trung tất cả những người lính mạnh mẽ nhất trong quân đội vào quân đoàn này. Đây sẽ là quân đoàn mạnh nhất.

(Tôi nghi ngờ điều này. Sức mạnh của một quân đoàn phụ thuộc vào những yếu tố như tinh thần hay khả năng làm việc nhóm bên cạnh tốc độ, khả năng hoạt động với ít quân nhu nhất và những đặc tính tương tự.)

Ngụy biện này xuất phát từ việc không thể nhận ra rằng một nhóm là một thực thể riêng biệt của những đặc tính có thể ứng dụng được cho từng cá thể. Chứng cứ kia chỉ đưa ra để chứng minh khả năng của các thành viên, do đó không liên quan đến việc đánh giá tổng thể nhóm.

Người Mỹ đặc biệt dễ bị công kích bởi ngụy biện này vì ngữ pháp họ sử dụng không phân biệt giữa thực thể tổng quan và những cá nhân trong thực thể đó. Có vẻ như cách dùng phổ quát trong tiếng Mỹ là sử dụng các động từ số ít cho các danh từ tập hợp dù rằng đang nói đến những thành viên trong nhóm.

Trong tiếng Anh, chúng ta sẽ nói rằng “the crew is a good one” (người thủy thủ của đoàn này giỏi) để chỉ một thực thể riêng biệt, nhưng dùng câu “the crew are tired” (các thủy thủ đang mệt) nếu chúng ta nói về những thành viên trong thực thể đó. Tiếng Mỹ sử dụng động từ số ít cho cả hai trường hợp, do đó đã bỏ qua một sự phân biệt quan trọng.

Nếu ai trong xã hội cũng lo cho bản thân mình thì xã hội đó sẽ tự lo cho chính nó.

(Chắc chắn nó sẽ là một xã hội của những người chỉ lo bản thân mình; nhưng có thể xã hội kia còn nhiều mặt cần sự phối hợp của nhiều người sống trong xã hội đó.)



Ngụy biện tổng thể còn một biến thể, trong đó bao hàm trường hợp những điều đúng với cá nhân trở nên không đúng nếu được ngoại suy để bao quát cho cả nhóm.

Nông dân hưởng lợi từ trợ giá thịt bò; thợ đóng giày hưởng lợi từ trợ giá giày, và tương tự thế. Hiển nhiên là cả nền kinh tế sẽ hưởng lợi nếu tất cả các sản phẩm đều được trợ giá.

(Vấn đề ở đây là nông dân và thợ đóng giày chỉ hưởng lợi nếu họ nằm trong một nhóm nhỏ được lợi từ phí tổn của người khác. Nếu ngoại suy theo nguyên tắc này, tất cả mọi người đều nhận được trợ cấp, mọi người đều trả thuế để tạo nguồn quỹ cho trợ cấp và tất cả đều mất tiền vào tay những công chức quan liêu trông coi việc chuyển tiền qua lại.)

Thực sự xã hội là nơi tốt nhất để sử dụng ngụy biện này vào mục đích lừa gạt. Bạn nên quy tất cả những phẩm chất cảm thông cho người dân ở đất nước chúng ta . Người nghe ở đất nước bạn sẽ không khó khăn để chứng minh sự thật này. Khi bạn trượt vào một ngụy biện tổng thể kín đáo bằng việc nhìn nhận xã hội kia như một tổng thể, họ sẽ phải miễn cưỡng bỏ đi những phẩm chất tốt mà họ mới tuyên bố.

Chúng ta đều biết người Anh bình thường được biết đến với sự hào phóng, nhân hậu. Đó là lý do vì sao xã hội chúng ta phải nâng cao quyền lợi của người già, người bệnh, người thất nghiệp và những quốc gia kém phát triển khác.

(Những hành động này có thể đáng giá, nhưng nó chỉ hào phóng khi được thực hiện bởi các cá nhân. Lấy tiền của người dân cho những người khác thực tế làm suy giảm cơ hội hào phóng của họ.)

Bạn cũng có thể thử thế này: “Bạn biết không, người Ai-len có xu hướng chết trẻ. Tôi lấy làm ngạc nhiên khi đất nước đó vẫn tồn tại.”



Lượng hóa che đậy

Khi phát biểu về một nhóm, đôi khi phát biểu đó nói về tất cả thành viên trong nhóm, đôi khi về một vài thành viên trong nhóm và đôi khi không rõ phát biểu kia nói về chủ thể nào. Ngụy biện lượng hóa che đậy xảy ra khi một diễn đạt tối nghĩa cho phép nhìn nhận sai lệch về số lượng.

Các thợ máy trong gara sửa chữa ô tô là những kẻ lừa đảo.

(Cái gì, tất cả bọn họ à? Phát biểu trên không nói rõ nhưng có một khác biệt rất lớn. Nếu câu nói trên ám chỉ tất cả thợ máy thì thợ máy nào cũng là kẻ lừa đảo. Dù rằng nhiều lái xe từng kết tội các thợ máy, nhưng chỉ có vài thợ máy trong các gara sửa chữa ô tô thực sự phạm những tội đó.)

Ngụy biện lượng hóa bị che đậy thường khá nghèo nàn nếu phát biểu mạnh miệng về chỉ vài thành viên trong nhóm. "Tất cả" nghe hay hơn nhiều nhưng nhiều khả năng không đúng. Thay vì bị giới hạn bởi sự đúng đắn, người nói thường bỏ qua số lượng thực với hy vọng người nghe sẽ hiểu hàm ý ở đây là "tất cả". Ai đó có thể tỏ lòng thương hại với một phụ huynh quẫn trí bằng cách nói: "Bọn trẻ thật phiền phức." Câu nói này có thể được hiểu là "vài thanh thiếu niên" hay thậm chí "rất nhiều thanh thiếu niên" nhưng phát biểu này cũng có thể được hiểu là gặp một thanh thiếu niên chỉ thấy toàn phiền phức. Có thể người ta không định nói vậy, nhưng nghe nó cũng có lý. Ngụy biện này chứa đựng nghĩa nhập nhằng. Chỉ có thể chấp nhận một nghĩa trong lời phát biểu nhưng người ta lại định nói với nghĩa khác. Tất nhiên, hai nghĩa đó dẫn đến những kết luận rất khác nhau.

Ai cũng biết thành viên của Chiến dịch Giải trừ Vũ khí Hạt nhân là người cộng sản.

(Đúng vậy, nhưng không phải tất cả bọn họ như ẩn ý của phát biểu trên. Thậm chí nếu vài người trong số họ là cộng sản, vẫn còn những cá nhân khác tham gia.)

Ngụy biện này được sử dụng rộng rãi để quy tội một nhóm dựa trên vài thành viên trong nhóm đó.

Những kẻ nổi loạn dạy ở trường Đại học Mở.

(Điều này có nghĩa là vài người trong bọn họ dạy ở đó, nhưng không phải tất cả những người nổi loạn đều làm công việc giảng dạy. Câu nói trên thậm chí còn có thể hiểu là chỉ những kẻ nổi loạn mới dạy ở đó. Chất lượng của một sinh viên bình thường tốt nghiệp cử nhân có thể thay đổi rất nhiều tùy thuộc vào cái gì đúng và thực tế nội dung chương trình học có thể là một trong những yếu tố đó.)

Lượng hóa che đậy có thể là khúc dạo đầu để khoác lên một cá nhân những tính cách của một nhóm mà anh này tham gia bằng cách che giấu dữ kiện chỉ đúng với vài người trong nhóm.



Bạn đã bao giờ để ý thấy tất cả các giám mục đều mập hay không? Tôi giả sử Johnson được nuôi dưỡng để trở thành một giám mục, anh này sẽ mập lên.

(Cứ cân đi rồi thấy.)

Bạn nên sử dụng lượng hóa che đậy để biến những ví dụ kém vững chắc trở nên có lý hơn. Nếu bạn đang nỗ lực gieo sự hoài nghi cho một người, bạn có thể sử dụng địa vị là thành viên trong một nhóm nào đó của họ để bôi xấu người này. Hãy đưa ra những phát biểu nghe hợp lý với vài trường hợp và để người nghe liên tưởng nốt phần "tất cả" hay "chỉ", những phần cần thiết để dán lên anh này cái nhãn xấu.

Tôi nghĩ rằng chúng ta không nên thuê Thomson. Tôi thấy anh ta là người rất thích câu cá. Những kẻ vô công rồi nghề thường hay câu cá, vì vậy đó là một dấu hiệu rất xấu.

(Người nghe đã dính mồi nếu hiểu rằng "chỉ những kẻ vô công rồi nghề" và Thomson cũng bị mắc câu.)



Kết luận chối bỏ tiên đề

Kết luận chối bỏ tiên đề là một loại ngụy biện "ôi trời tôi quên mất tôi nói gì lúc đầu rồi". Ngụy biện này bắt đầu bằng cách duy trì một số điều chắc chắn đúng và kết thúc với một kết luận mâu thuẫn thẳng thừng với những điều đó. Nếu kết luận không nhất quán với các lập luận được sử dụng ban đầu, sẽ có một lỗ hổng mà tính hợp lý của lý luận đã chui tọt qua đó.

"Con trai, vì trên thế gian này không có gì chắc chắn, chúng ta phải dựa vào kinh nghiệm bản thân."

"Cha có chắc không?"

"Có chứ con trai. Ta chắc chắn."

Ngụy biện này xảy ra khi có sự thiếu nhất quán. Nếu kết luận mâu thuẫn với tiên đề, ít nhất phải có một cái sai. Có nghĩa là hoặc kết luận sai hoặc nó được rút ra từ những thông tin sai.

Kết luận chối bỏ tiên đề luôn không mời mà đến trong các tranh luận tôn giáo. Con người quá quen với suy nghĩ rằng những sự sống thiêng liêng là ngoại lệ với tất cả quy luật, do đó họ có xu hướng dùng từ "tất cả" khi ý họ là "tất cả ngoại trừ Chúa".

Tất cả mọi thứ đều phải có nguyên nhân. Theo đó, nguyên nhân này phải bắt nguồn từ một nguyên nhân trước đó. Vì không thể truy ngược lại mãi mãi, chúng ta biết rằng phải có một nguyên nhân không có nguyên nhân bắt đầu quá trình này.

(Nhưng nếu tất cả mọi thứ đều có nguyên nhân thì làm sao có thứ gì đó gọi là một nguyên nhân không có nguyên nhân?)

Ngụy biện này có lịch sử đáng chú ý vì được sử dụng (dù rằng không được xác định giống như trong quyển sách này) bởi nhiều triết gia, trong đó có Aristotle và Thomas Aquinas. Nó có rất nhiều tên gọi. "Nguyên nhân không có nguyên nhân" có thể là "nguyên nhân đầu tiên" hay thậm chí là "động cơ đầu tiên". Nó có thể được diễn đạt lại theo rất nhiều cách khác nhau nhưng lúc nào cũng mang tính ngụy biện.

Nỗ lực biến một sự sống thiêng liêng trở thành ngoại lệ được chấp nhận đối với tuyên bố ban đầu thường lặp lại vấn đề hay phá vỡ lập luận, "Tất cả mọi thứ trong vũ trụ phải có một nguyên nhân tồn tại bên ngoài bản thân nó…" Toan tính ở đây rõ ràng là thiết lập một căn nguyên bên ngoài vũ trụ và do đó không cần nguyên nhân giải thích sự tồn tại của vũ trụ. Không may thay, kiểu diễn đạt này phạm rất nhiều lỗi.

1. Phiên bản mới phức tạp hơn và hiển nhiên là không đúng.

2. Vũ trụ không phải trong vũ trụ, nó là vũ trụ.

3. "Tất cả mọi thứ trong vũ trụ" chính là vũ trụ.



Các giải thích này cho phép chúng ta diễn dịch dòng mở đầu kia thành: “Vũ trụ phải có một căn nguyên tạo ra nó tồn tại bên ngoài nó.” Khi đã có giả định này, điều dễ hiểu là chúng ta sẽ tiếp tục chứng minh nó.

Có rất nhiều phiên bản đơn giản hơn được sử dụng phổ biến, không phiên bản nào thoát khỏi sự mâu thuẫn cơ bản của việc cho phép câu trả lời được ưu tiên trở thành ngoại lệ được thừa nhận.

Không quan trọng bạn lùi lại bao xa, tất cả mọi thứ đều phải có một khởi đầu. Chúa là người bắt đầu tất cả.

(Có lẽ Chúa không bắt đầu từ đâu cả.)

Không gì trường tồn mãi mãi. Chắc chắn phải có một vị Chúa bắt đầu nó.

(Tất nhiên vị chúa đó chính là người trường tồn mãi mãi.)

Khi sử dụng kết luận chối bỏ tiên đề, bạn phải nhớ trong đầu ba thứ. Đầu tiên, khoảng cách giữa phát biểu đầu tiên và kết luận càng xa thì khả năng người nghe phát hiện ra sự mâu thuẫn càng thấp. Thứ hai, chúng thường cho phép người nói đưa ra những phát biểu về “tất cả mọi người” nhưng lại không áp dụng cho bản thân người nói. Thứ ba, nếu kết luận của bạn về những thứ thường được chấp nhận có các đặc tính ngoại lệ, nhiều khả năng ngụy biện của bạn có thể thoát thân thành công hơn.

Đừng bao giờ tin điều mọi người nói với bạn về thuốc có bản quyền; họ lúc nào cũng nói dối. Vì bạn biết rằng tôi thật thà khi nói về chuyện này nên bạn cũng sẽ biết tôi đang nói sự thật khi tôi nói với bạn rằng dầu rắn của tôi là loại cực kỳ công hiệu…

(Cực kỳ công hiệu.)



Tiên đề mâu thuẫn

Dù lý luận có vững đến đâu, bạn không thể tin vào một lập luận nếu nó được xây dựng trên nền tảng sai. Một lập luận hợp lý đòi hỏi phải có những tiên đề đúng cũng như phương pháp lý luận có căn cứ. Vấn đề của các tiên đề mâu thuẫn là tất cả chúng không thể đều đúng. Nếu một tiên đề đúng thì cái kia phải sai và ngược lại. Nói cách khác, chúng ta có thể chắc rằng ít nhất một trong số tiên đề phải sai và do đó không thể cho ra một lập luận hợp lý.

Tất cả mọi thứ đều có thể chết nhưng Chúa thì bất tử, do đó Chúa không phải là tất cả mọi thứ.

(Đây có vẻ là một lập luận chống lại thuyết phiếm thần nhưng thực tế nó là một lập luận chống lại lý lẽ thông thường. Vì các tiên đề mâu thuẫn nhau, một trong số chúng phải sai. Điều này khiến kết luận không đáng tin cậy.)

Ngụy biện này thú vị vì nó cho phép bạn sử dụng phương pháp lý luận có căn cứ. Nó thường khiến những người phi lý luận sửng sốt khi biết rằng với các tiên đề thiếu nhất quán, bất kỳ kết luận nào, dù thiếu liên quan đến đâu, cũng có thể được rút ra một cách có căn cứ. Tuy nhiên, các nhà lý luận học không sử dụng từ "căn cứ" hàm ý "hợp lý". Nếu tồn tại trong đó những tiên đề sai như trong tình huống mâu thuẫn tiên đề, lúc đó dù lý luận có căn cứ đến mức nào, lập luận cũng không hợp lý.

Ngụy biện này cho phép chúng ta chứng minh rằng mặt trăng được làm từ phô mai xanh. Bằng chứng khá phức tạp nhưng rất hài hước:

Chúng ta có hai tiên đề, sữa màu trắng và sữa không phải màu trắng. Nếu "sữa màu trắng" đúng, thì phát biểu "Hoặc là sữa màu trắng hoặc mặt trăng được làm từ phô mai xanh" là đúng. (Đây là phát biểu đúng.) Vì chúng ta cũng biết rằng sữa không phải màu trắng, vế hai phải đúng, tức là "Mặt trăng được làm từ phô mai xanh".

Lý luận trên không hề sai. Sai lầm trong tiên đề mâu thuẫn có thể được dùng để tạo lập bất cứ thứ gì, kể cả một cái vệ tinh bốc mùi.

Rất khó để dùng ngụy biện tiên đề mâu thuẫn trong những tranh cãi hàng ngày vì người đối thoại thường sẽ nhận ra chính bạn đang mâu thuẫn. Tuy nhiên, cái bạn có thể làm là sử dụng những mâu thuẫn thường được chấp nhận trong cách nói mơ hồ và tiến đến phủ chúng trong lớp vỏ lý luận chặt chẽ.

Anh ta thực sự là một người chuyên nghiệp nhưng đôi khi hơi nghiệp dư.

(Nghe có vẻ chấp nhận được, nhưng hãy nhớ rằng từ kiểu lập luận này, bạn có thể chứng minh mặt trăng được làm từ phô mai xanh.)



Ngụy biện kẻ giàu *(Crumenam, argumentum ad)*

Ngụy biện kẻ giàu giả định rằng tiền bạc là thước đo của công bằng và rằng những người có tiền nhiều khả năng đúng. “Nếu bạn đúng, tại sao bạn không giàu?” là hình thái phổ biến nhất nhưng nó được diễn dịch đầy chất thơ thành niềm tin rằng “sự thật chính là chiến lợi phẩm của bạn”.

Có rất nhiều nhánh Thiên Chúa Giáo quy những thành công trên thế gian về sự phù hộ thần thánh; và rất nhiều thể chế trao đặc quyền cho những người giàu và có của cải.

Tôi để ý rằng những người kiếm ra hơn 100.000 Bảng một năm thường có xu hướng đồng tình với tôi.

(Có thể đúng. Anh này có thể nói thêm rằng những người thuận tay phải thường bất đồng với anh ta, rằng người cao hơn 1m80 đồng ý và người mắt nâu không đồng ý cũng không bất đồng. Những điều kiểu này cũng có lý như tiền bạc vậy.)

Ngụy biện trong phép *Ngụy biện kẻ giàu* tất nhiên không liên quan đến sự giàu có. Kiếm được nhiều tiền là một việc lành mạnh và đúng đắn. Chuyện có lý cũng rất lành mạnh và đúng đắn; vì vậy, chỉ cần một cách nói nước đôi không rõ ràng là có thể nối hai yếu tố này lại.

Ngụy biện kẻ giàu gợi lên cảm giác mơ hồ rằng Chúa không cho phép những người ác độc và sai trái có được những điều tốt đẹp trong cuộc đời. Chúng ta biết rằng tiền không phải là tất cả, nhưng sâu thẳm trong chúng ta nghi ngờ rằng tiền là 90 trên 100 thứ, rằng tiền sẽ giúp chúng ta mua 9 trên 10 thứ còn lại và thậm chí khiến thứ duy nhất còn lại không mua được cũng không khiến ta thấy khó chịu.

Chắc hẳn người có thể kiếm được 60 triệu Bảng một năm bằng cách thu âm bốn bài hát không thể lúc nào cũng sai đúng không?

(Có thể chứ.)

Loại bia đắt nhất thế giới…

(Nhưng nó không khiến chúng ta say hơn loại bia rẻ tiền nhất.)

Có những tình huống giới hạn và mang tính nhân tạo trong đó tiền được dùng làm thước đo của lẽ phải.

Khách hàng luôn đúng.

(Bởi vì khách hàng có tiền. Điều này đúng ở Mỹ; nhưng ở Anh, sự thuận tiện cho người chủ cửa hàng thường quan trọng nhất và thực tế này cũng luôn đúng ở Đức hay Pháp.)



Khi nói về tiền thưởng, tiền bạc hiện diện như là công lý.

“Anh tài xế, cho tôi đến sân bay lúc 10 giờ.”

“Chiếc taxi này không có cánh thưa ngài.”

“Đây là 20 Bảng nếu anh có thể đến kịp giờ.”

“Ngài chuẩn bị cho chuyến bay đi.”

“Bạn tôi muốn biết M Bự Con đã ở đâu tối qua.”

“Bạn anh là ai?”

“Hình của anh ta đây.” [vẫy tờ tiền]

“Anh có thể nói với Ngài Edward Elgar rằng M Bự Con đã ở bar Molly tối qua.”

Một phiên bản của ngụy biện kẻ giàu đã giúp cuộc Cách mạng Công nghiệp thành công. Niềm tin về việc đức tính cần kiệm, kiên trì và làm việc chăm chỉ sẽ được tưởng thưởng bởi sự giàu có được dẫn dắt một cách tự nhiên đến phiên bản đảo nghịch của suy nghĩ này, rằng của cải trên thế giới là tiêu chuẩn của đạo đức. Một xã hội trong đó con người cần làm ra tiền để được kính trọng nhiều khả năng dẫn đến nền kinh tế phát triển.

Ngụy biện này được sử dụng tốt nhất cho những trường hợp mà cá nhân bạn có thể chắc rằng tiền không chỉ có tiếng nói mà còn giữ thế chủ động độc quyền trong cuộc hội thoại.

“Tôi nói chúng ta làm theo cách này vì tôi sở hữu 60% cổ phiếu của công ty.”

[Điệp khúc] “Anh đúng J.G ạ!”

Phiên bản này chỉ khác về cấp độ so với phiên bản trẻ em hay dùng:

“Tớ nói đây là một bàn thắng vì đây là trái banh của tớ.”



Ngụy biện sai nguyên nhân (Cum hoc ergo propter hoc)

Ngụy biện sai nguyên nhân giả định rằng các sự kiện xảy ra cùng nhau có mối liên kết nguyên nhân và chối bỏ khả năng có sự trùng hợp hay do sự vận hành của nhân tố bên ngoài tác động riêng lẻ tới từng sự kiện.

Một du khách gặp một nông dân Tây Ban Nha và vợ anh này trên một chuyến tàu lửa. Họ chưa bao giờ thấy chuối, do đó anh này cho mỗi người một quả. Khi người nông dân ăn một ít, con tàu đi qua một hầm chui. "Đừng ăn nó, Carmen,"anh nông dân la lớn, "Chúng khiến em bị mù đấy."

Cũng giống như *Ngụy biện nhân quả* (post hoc), trong đó hai sự kiện liên kết với nhau vì chúng xảy ra liên tiếp, *Ngụy biện sai nguyên nhân* kết nối các sự kiện vì chúng diễn ra cùng một lúc. Nó là ngụy biện vì sử dụng giả thuyết không xác đáng rằng một sự kiện không thể xảy ra nếu thiếu sự kiện kia.

Những điều như vậy lúc nào cũng xảy ra. Rất hiếm có chuyện một ngày không có mưa, không có giấy tính tiền điện, không có chương trình thể thao cưỡi ngựa vượt chướng ngại vật trên truyền hình hay không có tờ *Guardian.* Thực tế này gợi mở sự liên kết những điều không dễ chịu với các sự kiện xảy ra cùng lúc, và kết luận rằng theo cách nào đó chúng liên kết với nhau. Trong xã hội nguyên thủy, những giả định như vậy thường được đưa ra, và một trong những nhiệm vụ của thầy phù thủy là chọn lọc hành động nào liên kết với hệ quả nào. Trong xã hội của chúng ta, than ôi, cuộc sống lại càng phức tạp hơn.

Ngành xác suất thống kê cung cấp một môi trường sống tự nhiên không thể bị phát hiện cho *Ngụy biện sai nguyên nhân*. Thực tế, cả một nhánh xác suất thống kê học gọi là phân tích hồi quy hoàn toàn dùng để đo lường tần suất và phạm vi của những hiện tượng xảy ra đồng thời và tính toán xác suất về mức độ liên kết giữa chúng. Hệ số tương quan được tạo ra với con số phần trăm kèm theo cho thấy khả năng có sự tương quan xảy ra. Những chuyên gia thống kê thường cung cấp cho chúng ta các mối quan hệ với 95% hay 99% xác suất để cho thấy rằng "không phải chỉ tồn tại sự ngẫu nhiên".

Một chuyên gia thống kê nhìn vào những con số thể hiện kết quả của học sinh đã kinh ngạc nhận ra rằng trong nhóm có độ tuổi từ 7 đến 12, sự khéo léo trong chữ viết tay phù hợp với cỡ giày. Ông này kiểm tra các con số ở hàng trăm trẻ em nhưng kết quả đã quá rõ ràng. Những học sinh viết chữ rõ ràng có bàn chân to, 99% xác suất điều này đúng cho thấy đây không phải là trường hợp ngẫu nhiên.

(Sau đó một giáo viên nói với ông này rằng đó là vì những đứa trẻ lớn hơn có xu hướng viết chỉn chu hơn. Lớn hơn thì chúng lại thường có bàn chân to hơn.)

Những ngành học đo lường con người nhiều nhất là kinh tế học và xã hội học nhận ra rằng *Ngụy biện sai nguyên nhân* rải rác tùy nghi trong lãnh địa của mình. Nguyên nhân của hiện



tượng này là chúng ta không thực sự biết cái gì là động cơ khiến con người hành động, do đó chúng ta nhìn vào các dữ kiện hành động của họ và cố gắng liên kết các hành động đó với những sự kiện khác. Ngụy biện sai nguyên nhân phát triển từ hạt mầm của sự hiểu biết chính cống.

Các kỳ bầu cử khiến người ta tiêu tiền. Các con số đã rõ ràng. Số tiền chi lúc nào cũng tăng trong năm bầu cử.

(Liệu có thể do các chính phủ muốn tái đắc cử đã giữ thuế suất ở mức thấp trong những năm bầu cử, do đó người dân tiêu xài nhiều hơn chăng?)

Ngụy biện sai nguyên nhân được sử dụng tinh tế nhất khi đi kèm với hàng loạt những thống kê hỗ trợ. Các thính giả vì kinh ngạc trước những con số sẽ khó lòng đưa ra được lập luận nào để chống lại bạn. Thậm chí họ còn có khuynh hướng chấp nhận mối liên hệ bạn đưa ra hơn nếu bạn nêu được nguồn của những con số trong các ngành khoa học xã hội. Điều này quá dễ. Không có gì vô lý đến nỗi những người này không thể chứng minh. Nó giúp bạn trở nên chọn lọc hơn khi sử dụng thông tin.

*Sở hữu súng là nguyên nhân chính của tội phạm hình sự. Sự thịnh hành của súng ống tại Mỹ trùng khớp với tỷ lệ phạm tội hình sự cao. Khi bạo lực đang còn nằm trong suy nghĩ thì súng ống đã nằm đầy xung qua*nh.

(Tuyệt vời; nhưng đừng quên nhắc đến Thụy Sỹ, nơi hầu như nhà nào cũng có súng như một phần của chương trình huấn luyện quân sự. Thụy Sỹ có tỷ lệ tội phạm hình sự rất thấp và những khẩu súng hầu như chưa bao giờ được sử dụng.)

Một nhà lập pháp Mỹ gần đây nhận ra rằng tỷ lệ phạm tội cao có tương quan với số lượng tù nhân cao, và đề xuất rằng nên tha bổng các tù nhân để hạ tỷ lệ phạm tội xuống.

Để sử dụng ngụy biện này dưới dạng bản tin, chỉ cần đơn giản đặt những bài báo kế nhau. Nghiên cứu các trang mặt ngoài để xem ngụy biện này được tạo thành ra sao.

NHÀ VĂN MARK TWAIN ĐẾN THÀNH PHỐ CÚP VÀNG ASCOT BỊ ĐÁNH CẮP



Chê bai các lựa chọn khác

Trong những trường hợp khi có một nhóm lựa chọn cố định được biết trước, thiết lập sự ưu việt của một lựa chọn bằng cách chỉ ra tất cả các lựa chọn kia đều thua kém là một cách làm hợp lý. Tuy nhiên, trong những trường hợp khi các lựa chọn không cố định hay chưa được biết trước, và trong trường hợp cần tìm ra lựa chọn tuyệt đối chứ không phải tốt hơn, sẽ là ngụy biện nếu ta lập luận bằng cách hạ thấp những lựa chọn khác. Ngụy biện này gọi là chê bai các lựa chọn khác.

Lý thuyết của Hawkins phải có câu trả lời đúng. Tất cả những lựa chọn khác đã được chứng minh sai một cách vô vọng.

(Và lý thuyết của Hawkins cũng có thể được chứng minh là sai vào ngày mai.)

Thậm chí khi chỉ có hai lựa chọn, chúng ta cũng không thể chỉ ra một lựa chọn tốt vì cái kia không tốt. Có thể cả hai đều sai. Nguyên tắc này cũng áp dụng cho những nhóm lớn hơn.

Chelsea thực sự là một đội bóng lớn. Hãy nhìn Liverpool và Manchester United xem, cả hai đều vô dụng.

(Những đội chưa được xem xét ở đây có thể phải được tính đến. Thậm chí nếu cả Liverpool và Manchester United đều đá dở cũng không chứng minh rằng Chelsea đá hay. Có thể là tất cả các đội bóng đều thi đấu tồi tệ.)

Ngụy biện này xuất hiện vì khi lược bỏ lựa chọn bị chê bai, chúng ta đã loại trừ một tư liệu có thể liên quan đến quyết định. Bên cạnh đó, bằng cách đưa ra một tư liệu hạ thấp những tư liệu khác trong những trường hợp chỉ cần một đánh giá đơn giản, chúng ta đã đưa vào một lập luận không liên quan.

Chê bai các lựa chọn khác là một ngụy biện ưa dùng của những người mang tính bè đảng. Khắc khoải nâng cao làng xã, quốc gia, đội nhóm, nhà thờ, công việc, sắc tộc hay tầng lớp của mình, người ta nghĩ rằng mình có thể làm điều đó bằng cách hạ thấp những người khác. Rupert Brooke sử dụng ngụy biện này để tạo ra hiệu ứng hài hước trong bài thơ nổi tiếng của mình, “The Old Vicarage Grantchester” (tạm dịch: Tòa nhà cha sở cũ, Grandchester .) Bên cạnh những lời ca tụng Grantchester là những nhận xét trái ngược về các ngôi làng khác trong vùng. Ông kể:

Ở Cambridge người ta ít khi cười,

Trong thành phố, người dân lùn mập và đầy mưu mẹo…

Những người đàn ông khỏe mạnh phải chạy hàng trăm dặm

Khi một người từ Cherry Hinton cười…

Những người đàn ông khỏe mạnh tái nhợt đi và bắn chết vợ mình



Còn hơn là gửi họ đến St Ives.

Trong các cuộc tranh cử ở Anh, kiểu nâng cao bản thân bằng cách moi móc đối thủ là một hành vi xấu; thay vào đó, ứng cử viên để người đại diện tranh cử của mình làm chuyện này. Ở Mỹ không có hạn chế nào như vậy:

Bạn được quyền lựa chọn: một kẻ hiếp dâm bị kết án, một kẻ ngoại tình, một tay suy đồi tình dục, một kẻ biển thủ công quỹ và tôi.

(Ứng cử viên ở Mỹ có xu hướng là người nhập cư nhiều hơn; đây có thể là lời giải thích cho thực tế trên.)

Ngụy biện này sẽ cho bạn hàng giờ đồng hồ với những niềm vui vô tội (và một số đáng kể những niềm vui tội lỗi) trong nỗ lực giảm số lựa chọn xuống chỉ còn cái bạn đang đề xuất. Chúng ta thường có kiểu quan sát kép, theo đó chúng ta ít nhìn ra cái đúng nhưng lại có con mắt chim ưng khi tìm kiếm những lỗi sai. Nhưng với bạn đây là một cơ hội. Khi bạn chọn ra vài lựa chọn và phơi bày sự không hoàn hảo của chúng, người nghe sẽ hướng ánh mắt tìm kiếm lỗi sai ra khỏi đề xuất của bạn. Họ sẽ cho rằng bạn sẽ không hạ thấp những thứ khác như thể chúng thấp kém, ngu xuẩn, sai trái và tội lỗi nếu những ý tưởng của bạn không tốt hơn. Họ đã sai lầm.

Không có thiết kế tòa nhà mới nào đáp ứng được hoàn toàn, nhưng hãy nhìn vào những lựa chọn khác mà xem: một mô hình hộp diêm bằng kính, phô tất cả các đường ống ra ngoài hay một khối bê tông đúc quái dị.

(Trong khi bạn chấp thuận một thiết kế mà nước bị rò rỉ, ngói lợp bị tốc phi vào đầu khách hàng và bạn cần bỏ ra một khoản tiền lớn để bảo trì tòa nhà. Nhưng họ sẽ không thấy những điều đó khi tập trung vào các lựa chọn tồi tệ kia.)



Ngụy biện rút lui định nghĩa

Một *ngụy biện rút lui định nghĩa* diễn ra khi ai đó thay đổi nghĩa của từ để đối phó với sự phản bác chống lại cách diễn đạt ban đầu. Bằng cách thay đổi ngữ nghĩa, người này biến nó thành một phát biểu khác.

“Anh ta chưa bao giờ ra nước ngoài.”

“Thực tế thì anh ta đã từng đến Boulogne.”

“Bạn không thể gọi đi Boulogne là ra nước ngoài được.”

(Vậy thì cái đó gọi là gì? Thế còn việc “ngồi trên một chiếc ghế dài ở Blackpool” thì sao?)

Ngôn từ được sử dụng theo ngữ nghĩa thông thường. Nếu chúng ta được phép đối phó với những phản bác bằng cách tuyên bố rằng ngôn từ mang ngữ nghĩa hoàn toàn bất thường, cuộc đàm luận dựa trên lẽ phải kia sẽ vỡ vụn ra.

Ngụy biện theo lối rút lui định nghĩa dựa vào sự tráo đổi kín đáo một khái niệm bằng một khái niệm khác dưới lớp vỏ bọc lý giải ngữ nghĩa thực sự của ngôn từ. Giá trị minh chứng của một ngữ nghĩa có thể không đúng với kẻ thế vai. *(“Thưa anh cảnh sát, khi tôi nói tôi không uống rượu, ý tôi là tôi không uống nhiều hơn lượng rượu bia trong một buổi tối xã giao thông thường.”)*

Ngụy biện rút lui định nghĩa cho phép những người đã bị đánh bại trong tranh luận giữ thể diện bằng cách tuyên bố rằng anh này đang chỉ đưa ra một cái nhìn hoàn toàn khác biệt. Nó cũng cho phép một ngoại lệ khả dĩ bị loại trừ thông qua một cắt nghĩa mang nhiều tính giới hạn hơn.

“Anh không có chút kinh nghiệm đối đầu với khủng bố.”

“Tôi đã từng là cố vấn chống khủng bố cho chính phủ Malaysia và Singapore, và tôi đã học bốn năm tại Học viện chống khủng bố Mỹ.”

“Ý tôi là anh không có kinh nghiệm đối đầu với khủng bố tại Anh.”

(Anh này nên dùng một đất nước như Armenia cho an toàn hơn.)

“Khi tôi nói chúng ta bị thống trị bởi những tên bạo chúa, vốn dĩ tôi nói về những kẻ thu thuế và nhà cầm quyền chứ không phải nói về Đức vua.”

Ngụy biện rút lui định nghĩa là sự cầu viện yêu thích của các triết gia. Những định nghĩa họ đưa ra về “đạo đức”, “cái đúng” và thậm chí về bản thân “ý nghĩa” được thiết lập như những cánh cửa xoay cho các đồng sự của mình ném bóng vào. Khi thỉnh thoảng những cọc gôn trong môn cricket bị ném văng tứ tung, thay vì đường hoàng quay trở lại lều chờ lượt tiếp



theo, triết gia này nhiều khả năng dựng lại những cọc gôn ở một điểm hơi khác một chút và chỉ ra rằng trái banh sẽ không cán trúng những cọc gôn này ở vị trí đó.

Đoạn văn của Lewis Carroll tổng kết ngụy biện này:

"Đây là vinh quang cho ngươi."

"Tôi không hiểu ý anh là gì khi nói 'vinh quang'", Alice nói.

Humpty Dumpty cười khinh khỉnh. "Tất nhiên ngươi sẽ không biết cho đến khi ta nói cho ngươi nghe. Ý ta là 'Có một lập luận hạ gục đẹp mắt giành cho ngươi!'"

"Nhưng 'vinh quang' đâu có nghĩa là 'một lập luận hạ gục đẹp mắt'," Alice phản đối.

"Khi ta dùng một từ," Humpty Dumpty nói bằng giọng đầy khinh miệt, "nó chỉ có ý nghĩa đúng với cái ta chọn – không hơn không kém."

Các bộ trưởng tài chính Anh cũng không thua kém. Họ có rất nhiều con số từ Bộ Tài chính, đơn vị mà nhiệm vụ duy nhất là tái định nghĩa những từ ngữ như "phát triển", "đầu tư", "chi tiêu", và "chu kỳ kinh doanh".

Khi bạn dẫn dắt những lập luận của mình vào một *ngụy biện rút lui định nghĩa* đúng lúc, nên tuyên bố ngữ nghĩa cho những từ ngữ ít hợp lý nhất. Nên có căn cứ nào đó đằng sau cách dùng. Một trong những cách hay là sử dụng vốn từ kỹ thuật dù rằng bạn bắt đầu bằng cách nói thông thường.

Tất nhiên, tôi sử dụng từ "kỳ vọng" theo cách của các chuyên gia thống kê, đó là nhân xác suất của lợi tức thu hồi với kích thước mẫu thống kê. Tôi không có ý sử dụng từ đó theo nghĩa chúng ta mong chờ điều gì xảy ra.

(Có lẽ là trừ khi nói về việc mong chờ một chú cá đang quẫn quại trên chiếc lưỡi câu.)

Một công cụ hữu ích để thiết lập tường lửa cho một ngụy biện rút lui định nghĩa là phỏng định rằng mọi người đều hiểu ngữ nghĩa thứ hai của bạn và chỉ có người phê bình kia vì quá cầu kỳ mới không thấy điều đó:

Ai cũng biết rằng khi chúng ta nói về chuyện tàu lửa đúng giờ, chúng ta sử dụng định nghĩa đường sắt trong phạm vi mười phút của thời gian biểu.

(Dù sao thì bây giờ họ cũng làm vậy.)



Phủ định tiền kiện

Với phép *Khẳng định hậu thức,* ngụy biện *Phủ định tiền kiện* có hiệu quả với người không thực sự quan tâm não mình sẽ xem xét lại hay tiếp tục. Nó không thừa nhận khả năng rằng những sự kiện khác nhau có thể tạo ra những kết quả như nhau.

Nếu tôi ăn quá nhiều, tôi sẽ bị bệnh. Vì tôi chưa ăn nhiều, tôi sẽ không bị bệnh.

(Thử nốc cả chai whisky, làm chảy máu tay bằng cái đinh rỉ và ngồi ngoài cả đêm trong bộ đồ ướt xem sao.)

Tất nhiên, điểm mấu chốt ở đây là những sự kiện khác cũng có thể tạo ra kết quả tương tự, thậm chí nếu sự kiện được nhắc tới đó không xảy ra. Với các cấu trúc "nếu…thì", khẳng định tiền kiện (phần "nếu") và phủ định hậu thức (phần "thì") không vấn đề gì. Cái mang tính ngụy biện là khẳng định hậu thức hoặc phủ định tiền kiện.

Nếu anh ta chậm, anh ta sẽ thua.

Vì anh ta không chậm, anh ta sẽ không thua.

(Nhưng anh ta có thể là một gã ngu xuẩn thì sao?)

Bạn có thể khẳng định tiền kiện: "Anh ta chậm; anh ta sẽ thua." Bạn có thể phủ định hậu thức: "Anh ta không thua, do đó anh ta không thể chậm được." Kiểu lập luận đầu tiên được gọi là *Khẳng Định Luận*, kiểu thứ hai gọi là *Nghịch Đoạn Luận* và cả hai đều là những phương pháp lập luận có căn cứ. Chính hai kiểu lập luận ngược lại với hai dạng lập luận trên mới là ngụy biện, thậm chí dù chúng khá giống với các dạng lập luận có căn cứ.

Phủ định tiền kiện là một ngụy biện vì nó chỉ quy một nguyên nhân cho một sự kiện trong khi có thể có rất nhiều nguyên nhân. Nó chối bỏ những khả năng khác có thể xảy ra.

Ngụy biện này thường xuất hiện khi đặt kế hoạch. Nó tạo ra niềm tin rằng nếu những thứ mang lại các hệ quả tai hại được loại trừ thì một kết quả vừa ý có thể đến:

Nếu tôi hút thuốc, uống rượu hay quan hệ tình dục thì cuộc sống của tôi sẽ ngắn lại. Tôi sẽ bỏ xì gà, rượu, phụ nữ và sống thêm một trăm năm nữa.

(Không. Một trăm năm nữa chỉ là cảm giác mà thôi.)

Ngụy biện này cũng xuất hiện với cường độ tương tự ở phạm vi quốc tế. Các quốc gia có thể tính toán những động thái mang lại hệ quả không như ý trong khả năng nhận thức của mình. Cái họ không thể làm được là bảo vệ bản thân mình trước những hậu quả còn tệ hại hơn bằng cách chỉ đơn thuần là tránh né những động thái trên.

Nếu chúng ta có quân đội mạnh, các quốc gia khác vì sợ điều đó có thể tấn công chúng ta. Do đó, bằng cách giải trừ quân bị, chúng ta sẽ loại trừ rủi ro đó.



(Cũng có thể, nhưng các quốc gia kia cũng có thể tấn công vì bạn không có khả năng trả đũa.)

Bạn có thể sử dụng khéo léo ngụy biện phủ định tiền kiện để hỗ trợ cho hoàn cảnh hiện tại của mình. Nó là loại ngụy biện vừa phải vì hầu hết những thay đổi chúng ta tạo ra không thể ngăn ngừa tất cả ác quỷ trên thế giới. Bằng cách chỉ ra khả năng cái chết và thuế má là kết quả của những hành động theo dự kiến, bạn có thể dụ dỗ người nghe bác bỏ những hành động này. Không nên để sự thật rằng dù gì đi nữa, cái chết và thuế má sẽ xảy ra ảnh hưởng đến thành công của bạn.



Thủ tiêu ngoại lệ (Dicto simpliciter)

Ngụy biện *Thủ tiêu ngoại lệ* là kỹ thuật khái quát hóa, nó chính là việc áp dụng một nguyên tắc bao quát vào một tình huống cụ thể mà những đặc trưng của tình huống đó khiến nó trở thành một ngoại lệ. Khăng khăng rằng sự khái quát hóa phải được áp dụng cho tất cả các trường hợp bất chấp những khác biệt của các cá nhân chính là phạm vào ngụy biện Thủ tiêu ngoại lệ.

Anh là công nhân làm việc ở bến tàu và hiệp hội anh tham gia có 120.000 phiếu bầu ủng hộ giải pháp đó. Tất nhiên, anh cũng sẽ bỏ phiếu cho nó.

(Các anh em à, chúng ta đồng thuận và bỏ phiếu theo số đông.)

Rất nhiều phát biểu tổng quát của chúng ta không mang tính phổ quát. Theo hiểu biết đầy đủ, chúng ta phải cân nhắc những trường hợp có các đặc trưng ngẫu nhiên khiến chúng trở thành những ngoại lệ. Chúng ta có khuynh hướng nhận xét rằng có nhiều thứ khiến con người khỏe mạnh và biết rằng ý ở đây không muốn bao quát "tất cả" mọi người. Chúng ta đưa ra những khái quát hóa tương tự về thức ăn ngay cả khi chúng ta nhận ra vài người bị dị ứng với nhiều loại thức ăn.

Khi khăng khăng xem một tuyên bố khái quát mang tính phổ quát nghĩa là không có ngoại lệ nào, chúng ta đã phạm vào ngụy biện *Thủ tiêu ngoại lệ.* Ngụy biện này xuất hiện vì chúng ta sử dụng thông tin của cả nhóm lớn, trong khi thông tin này chưa được chấp nhận hay thiết lập. Do đó, chúng ta mang vào nhóm những tư liệu bên ngoài mà không xác minh những tư liệu này.

Ai cũng nghĩ rằng các thanh thiếu niên ăn mặc ngổ ngáo là tội phạm. Vì cậu trẻ ăn mặc ngổ ngáo này chưa vi phạm gì, cậu ta không còn ở độ tuổi thanh thiếu niên nữa.

(Hay chỉ đơn giản vì lúc đó cậu trẻ này được nghỉ học nên ăn mặc ngổ ngáo.)

Ngụy biện *Thủ tiêu ngoại lệ* xuất hiện bất cứ khi nào các cá nhân bị buộc phải thích nghi với mô hình chung của nhóm. Nếu họ bị đối xử theo cách của những nhóm hạn chế như "nhóm thanh thiếu niên", "nhóm người Pháp" hay "nhóm những người bán hàng lưu động", và bị cho là mang các đặc tính của nhóm, họ sẽ không có cơ hội thể hiện những đặc tính cá nhân của mình. Có những lý tưởng chính trị cố gắng đối xử với mọi người theo cách này, đối xử với họ chỉ như những thành viên của các nhóm phụ trong xã hội và cho phép họ đại diện thông qua một nhóm mà thực tế có thể không có chung giá trị.

Xem nào, anh là đầy tớ của dân. Đại diện của anh bỏ phiếu cho hành động này vì họ biết rằng nó có ích cho người dân. Vì thế nó chắc chắn phải tốt cho anh.

(Anh này chỉ mường tượng ra được những phần tiền công bị mất đi.)



Khi nói về những người mà chúng ta biết rất ít, chúng ta thường sử dụng *ngụy biện thủ tiêu ngoại lệ* với nỗ lực gắn lên họ những đặc tính của các nhóm mà họ thuộc về. Chỉ với thông tin một người hàng xóm lịch sự với bạn và lái chiếc xe ngon lành hơn, chúng ta cố gắng suy luận rằng anh này phải là giáo đồ Thiên Chúa Giáo hay một cầu thủ chơi bóng quần. Trong thực tế, giả định của chúng ta về những đặc tính lệ thuộc có thể đúng; sai lầm ở đây là giả định rằng nó phải đúng: "Tất cả chúng ta đều biết rằng trẻ em nhỏ con hơn các bậc cha mẹ. Giờ tôi 50 tuổi và cha tôi 80, tôi nhận ra mình cao hơn ông một chút. Có thể ông không phải cha tôi."

Ngụy biện thủ tiêu ngoại lệ có thể được sử dụng để ép mọi người vào những hình mẫu rập khuôn. Vì họ thuộc nhóm người Pháp, vũ công ba lê và những kỵ sĩ, họ chắc chắn phải là những người tình tuyệt vời, nữ tính và chân vòng kiềng. Bạn phải chống lại những sự thật hiển nhiên được công nhận rộng rãi này để đưa ra những trường hợp cá nhân, nếu không chúng sẽ bị phủ định.

Bạn nên theo cách của các vị phụ huynh, sử dụng *ngụy biện thủ tiêu ngoại lệ* để dụ dỗ đứa trẻ làm cái bạn muốn thay vì cái chúng muốn:

Rau bina tốt cho sự phát triển của trẻ con. Con ăn hết đi.

(Nhưng hãy cẩn thận với cấu trúc "Tất cả trẻ em ngoan đều làm những việc như thế này". Con cái của bạn có thể sẽ ra khỏi nhóm trẻ em tốt kia vì nhìn nhận bản thân chúng là một trẻ em hư.)



Ngụy biện phân hóa

Con ma sống của ngụy biện tổng thể chính là *ngụy biện phân hóa*. Khi chúng ta quy cho những cá nhân trong nhóm đặc tính nào đó chỉ đúng với tổng thể nhóm, chúng ta rơi vào ngụy biện phân hóa:

Những người nói tiếng xứ Wales đang biến mất. Dafydd Williams là một người nói tiếng xứ Wales, do đó Dafydd Williams sẽ biến mất.

(Không hẳn vậy. Chỉ có một nhóm người nói tiếng xứ Wales đang biến mất, chứ không phải tất cả các cá nhân trong đó biến mất.)

Chúng ta phạm phải ngụy biện này vì sa đà sử dụng các tính từ mô tả tổng thể vào những cá nhân tạo thành tổng thể đó:

Người Iceland là quốc gia lâu đời nhất trên thế giới. Điều này có nghĩa là Bjork phải già hơn những ngôi sao nhạc pop khác.

(Và trước khi bạn đến nhà cô này, hãy nhớ rằng những người Iceland sống xung quanh bùn nóng và núi lửa đang hoạt động.)

Cũng như ngụy biện tổng thể, nguồn gốc sai lầm trong ngụy biện phân hóa là sự tối nghĩa của các danh từ tập hợp. Cả hai loại ngụy biện này đều là hình thức ngụy biện lối nói lập lờ mà trong đó những ngữ nghĩa khác nhau của một danh từ làm đảo lộn tính có căn cứ trong lập luận. Chỉ có căn cứ khi cùng một ngữ nghĩa được sử dụng trong suốt lập luận. (Các sách Phúc Âm có bốn lời dạy. Lời dạy của thánh St. Mark là một cuốn Phúc Âm, do đó có bốn lời dạy của thánh St. Mark.)

Ngụy biện phân hóa thường được sử dụng một cách dối lừa để mang lại cho một cá nhân những uy tín thực ra thuộc về nhóm của người này.

Người Pháp chơi môn bóng bầu dục rất giỏi; Marcel là một người Pháp; hiển nhiên anh ta phải chơi giỏi môn bóng bầu dục.

(Nhưng vì người Pháp sản xuất ra rất nhiều sữa ít béo, Marcel chắc hẳn phải có những khả năng rất quái dị.)

California là một bang giàu có, do đó nếu anh ta đến từ bang này, anh ta chắc chắn phải có chút ít tài sản.

Chúng ta thường phạm phải ngụy biện này một cách không cố ý, quy đặc tính cho con người theo xuất xứ của họ. Hành động này có thể tích cực: Giảng dạy tại đại học Edinburgh thật tuyệt vời; Johnson dạy ở đó, do đó anh ta chắc chắn phải là hàng đầu, hoặc tiêu cực: Thụy Sỹ là một quốc gia rất thụ động, do đó tôi không nghĩ rằng chúng ta có thể kỳ vọng quá nhiều sự chủ động từ những vị giám đốc Thụy Sỹ.



Một phiên bản có tính giải trí của ngụy biện này được gọi là ngụy biện phân hóa phức, và giả định rằng những nhóm con của tổng thể có cùng các đặc tính như nhóm mẹ. Trong phiên bản này, chúng ta gặp một cặp đôi Anh bình thường với 2,2 đứa trẻ của họ, đi bộ cùng 0,7 con mèo với 0,25 con chó. Họ có 1,15 chiếc xe, làm cách nào đó họ có thể bỏ vừa 0,33 nhà để xe.

Trong thế giới của ngụy biện phân hóa phức, một cặp đôi với hai đứa trẻ đang khắc khoải lo lắng vì họ biết rằng mỗi đứa trẻ thứ ba ra đời sẽ là người Trung Quốc. Trong thế giới thực, tất nhiên, chính những nhóm con khác nhau mới tạo thành các con số chung cho nhóm tổng thể. ("Phi công thực tập thường mất mạng, do đó tôi tưởng tượng rằng Trung úy Không quân Robinson không sớm thì muộn sẽ mất mạng.")

Ngụy biện phân hóa có thể được sử dụng để ban tặng những công trạng không kiếm mà có cho bản thân bạn khi bạn là thành viên của những nhóm nhận được sự khen thưởng:

Để tôi giải quyết vấn đề này. Người Anh chúng tôi có kinh nghiệm lâu đời trong việc giải quyết tranh chấp hơn bất kỳ ai trên thế giới.

(Hầu hết những kinh nghiệm này đã có từ khi bất cứ ai trong chúng ta sinh ra đời.)

Nó cũng có thể được sử dụng để chôn vùi đối thủ trong những lời dè bỉu bằng cách tương tự để chỉ ra rằng đối thủ kia thuộc các nhóm không có vị thế cao.

Đối thủ của tôi đến từ Glasgow, một thành phố không nổi tiếng lắm về trí thông minh.

(Nếu điều này đúng, nhiều khả năng bởi vì những người thông minh, như đối thủ của bạn, đã rời bỏ nó.)



Ngụy biện cảm tính

Sẽ là một thế giới rất xa lạ nếu không ai trong chúng ta bị ảnh hưởng bởi cảm xúc. Tuy nhiên, sự ảnh hưởng này vượt qua biên giới để đi vào lãnh thổ của ngụy biện lý luận khi chúng trở thành cách thức để quyết định tính hợp lý của một lập luận. Không nên để những cảm xúc ảnh hưởng đến hành vi ảnh hưởng đến khả năng phán xét dữ kiện của chúng ta. Trong khi việc tỏ ra thương hại một tội nhân có thể được chấp nhận, chắc chắn không đúng nếu để sự thương hại ảnh hưởng đến phán quyết liệu người này có phạm tội hay không.

Thừa nhận việc lý trí và cảm xúc có những phạm vi ảnh hưởng khác nhau cũng cũ mèm như thuyết phân hóa linh hồn của Plato. David Hume từng tuyên bố rất súc tích rằng đam mê thúc đẩy chúng ta hành động, trong khi lý trí định ra phương hướng cho hành động đó. Nói cách khác, cảm xúc thúc đẩy chúng ta làm mọi thứ nhưng lý trí cho phép chúng ta tính toán cái mình làm.

Dù phạm vi cư ngụ của cảm xúc và lý trí tách bạch nhau nhưng những nhà ngụy biện và kẻ bịp bợm từ lâu đã biết cách khiến cảm xúc xâm chiếm lãnh thổ của lý trí. Khi được quất roi, cảm xúc có thể như một con ngựa phi nước đại dễ dàng vượt qua hố ngăn giữa lãnh thổ của chúng với lý trí. Số lượng ngụy biện cảm tính cũng nhiều bằng số cảm xúc có thể được gợi lên.

Ngoài những cảm xúc đủ quan trọng hay phổ biến để nghiên cứu riêng, có một danh sách hỗn hợp đủ loại cảm xúc được bổ sung bằng tiếng Latin, có thể được dùng lúc này hay lúc khác để dẫn dắt lý trí lạc ra khỏi hướng đi dự định ban đầu. Người thủy thủ bất cẩn có thể bị mê mẩn trước tiếng gọi đầy quyến rũ của ngụy biện kêu gọi sự sợ hãi (*argumentum ad metum*), lòng đố kỵ *(ad invidiam*), sự ghen ghét (*ad odium*), mê tín (*ad superstitionem*) và lòng kiêu hãnh (*ad superbiam*). Thậm chí còn nhiều cảm xúc khác xúi giục sự ưu ái của chúng ta cho khoảng thời gian yên tĩnh với ngụy biện kêu gọi sự cân bằng *(ad modum*), và ngụy biện tuyên bố thẳng thừng rằng cảm xúc là yếu tố dẫn dắt tốt hơn lý trí (*sentimens superior*). Trừ khi chúng ta phòng ngự thành công một cách tinh tế trước súc hút của những cảm xúc này, chẳng khác nào các thủy thủ của Odysseus bịt tai lại trước lời mời gọi đầy cám dỗ của những nàng tiên cá, còn không rất khó để không bị ảnh hưởng. Tiếng gọi đó chứa đựng tính hiệu quả bền vững của những ngụy biện.

Những ai vẫn phản đối giải trừ vũ khí hạt nhân nên nghiên cứu thêm về ảnh hưởng của một vụ nổ lò nhiệt hạt nhân. Vụ nổ đó có thể đốt cháy nhãn cầu và làm bốc hơi da thịt người từ khoảng cách rất xa.

(Ngụy biện kêu gọi sự sợ hãi này có thể bị cường điệu hóa bằng các bức ảnh, bộ phim và những mô phỏng cháy nổ, cũng như bất cứ thứ gì khác có thể làm thính giả mất tập trung khỏi việc đặt câu hỏi liệu giải trừ vũ khí hạt nhân sẽ làm gia tăng hay giảm bớt nguy cơ của vụ nổ nói trên.)

Robinson không thể nào giải quyết vấn đề này được. Nếu thế thì anh ta giỏi hơn cả chúng ta rồi.



(Đúng. Đố kỵ không thay đổi kết quả dù rằng một ngụy biện đố kỵ đúng lúc có thể thuyết phục mọi người không tin vào điều này.)

Bí quyết để sử dụng loại ngụy biện này rất đơn giản. Hãy chịu khó khám phá tính khí của người nghe và sử dụng ngôn ngữ được toan tính trước để khuấy động cảm xúc của họ. Khi bạn đã siêng năng xây dựng ngôn ngữ đó bằng những miêu tả sinh động, hãy đem nó vào vấn đề đang thảo luận. Rất ít người có thể dập tắt những miêu tả này ngay; đa phần mọi người sẽ cho phép chúng xâm nhập vào khu vực thảo luận thông thường chỉ dành cho những đánh giá lý trí. Kêu gọi sự sợ hãi, lòng đố kỵ, ghen ghét, kiêu hãnh hay mê tín không khác gì nhau. Thực tế, bạn có thể sử dụng luân phiên chúng. Lòng kiêu hãnh chủng tộc, đẳng cấp hay quốc gia có thể được kêu gọi, thậm chí ngay cả khi sự đố kỵ người khác đã được thiết lập có lẽ đến mức độ của *ngụy biện ghen ghét.*

Ngụy biện cân bằng (argumentum ad modum) xứng đáng được đặc biệt nhắc tới vì nó gợi lên mong muốn tiệm tiến luận trong người đối thoại. Một người dễ bị công kích nhất khi họ đang cố trở nên có lý. Họ cào bằng lý trí với cảm giác về cuộc sống thanh bình với suy nghĩ rằng cái gì đó được chấp thuận theo cách đúng nhiều khả năng sẽ đúng hơn. Giống với ngụy biện tính khí (*argumentum ad temperantiam)*, kêu gọi đưa ra giải pháp cân bằng giữa hai thái cực, ngụy biện cân bằng nhắc nhở rằng hầu hết những châm ngôn cổ xưa khuyến cáo sự hài hòa trong tất cả mọi việc. Bạn nên luôn tinh tế trong cách thức dẫn dụ để nhử thính giả khỏi lý trí:

Hãy suy nghĩ hợp lý về vấn đề này.

(Một lời kêu gọi mạnh mẽ cho cuộc sống thanh bình.)

Ngụy biện cảm xúc (sentimens) là một ngụy biện thông minh. Tuyên bố ngu ngốc của nó rằng cảm xúc dẫn dắt tốt hơn có khả năng cám dỗ những thính giả thông minh nhất. Người thông minh thường sợ bị nhìn nhận như kẻ lạnh lùng vì họ sử dụng quá nhiều lý trí. Họ không muốn mình trông có vẻ thiếu tình cảm và do đó sẽ trở thành những con mồi ngon lành khi nói với họ rằng họ cũng nhạy cảm, có lòng thương yêu và trắc ẩn như cái con người chán ngắt ngồi kế bên. Tuyên bố này cho phép họ lừa dối rằng mình được đón nhận theo nếp thông thường chứ không phải theo một cách biệt lập. Họ vui lòng từ bỏ lý trí của mình như cái giá phải trả cho chiếc vé vào thế giới loài người.

Một cá nhân có thể bị gài bẫy bởi ngụy biện cảm xúc và rời khỏi góc nhìn suy tính cẩn trọng của mình sau khi được cam đoan rằng người này cũng quan tâm đến nhân loại nhiều như những người khác. Sự phản bác khó có thể được xem là một phản ứng tích cực. Một đám đông càng dễ bị dắt mũi bởi cảm xúc hơn. Hiếm khi tôi thấy một cuộc họp quốc tế nào không đứng dậy tung hô một gã khờ già nua – người thúc giục họ hãy từ bỏ lý trí và tập trung vào việc thương yêu lẫn nhau.

"Hầu hết các vấn đề trên thế giới bắt nguồn từ việc con người cố gắng suy nghĩ giải quyết vấn đề thay vì phản ứng tự nhiên bằng sự nồng ấm và nhân văn. Chúng ta nên phớt lờ sự thật về những tay độc tài ở Thế giới thứ Ba và giơ bàn tay ra với những tình cảm yêu thương đong đầy trong tim…"



(Giỡn chơi à.)

Ngụy biện lối nói lập lờ

Lối nói lập lờ có nghĩa là sử dụng từ ngữ một cách tối nghĩa. Hành động này thường được thực hiện với toan tính lừa dối, thậm chí nó có thể lừa dối cả người phạm ngụy biện. Ngụy biện lối nói lập lờ xảy ra khi ngôn từ được sử dụng với nhiều hơn một nghĩa, thậm chí dù rằng lý luận hợp lý yêu cầu cần phải giữ nguyên ngữ nghĩa suốt cả quá trình.

Hạnh phúc là kết thúc của cuộc sống;

Kết thúc cuộc sống là cái chết;

Do đó hạnh phúc là chết.

(Hình thái lập luận này có căn cứ, tuy nhiên cụm từ "kết thúc cuộc sống" đề cập đích đến trong vế đầu tiên của lập luận nhưng lại ám chỉ sự kết thúc trong vế thứ hai. Với khám phá này, chúng ta có thể giải được hàng triệu câu hỏi hóc búa của các cậu học sinh nam.)

Nửa ổ bánh mì hơn là không có gì;

Không có gì quan trọng hơn sức khỏe;

Do đó nửa ổ bánh mì quan trọng hơn sức khỏe.

Sử dụng lối nói lập lờ chính là sai lạc vì nó chiêu dụ chúng ta chuyển khái niệm chúng ta đã sẵn sàng chấp nhận sang một khái niệm khác vô tình có cùng tên gọi. Lý luận, cái xử lý mối quan hệ giữa các khái niệm, trở nên vô dụng nếu tự thân các khái niệm thay đổi.

Không thể tìm thấy voi ở Anh, do đó nếu bạn có một con thì đừng làm mất, nếu không bạn sẽ không bao giờ tìm ra nó.

(Từ "tìm thấy" có thể đại diện cho hai khái niệm ở đây.)

Rất nhiều cách dùng ngụy biện lối nói lập lờ có thể dễ dàng bị phát hiện. Nhưng nhiều cách không thể phát hiện được. Các ông thầy bói chuyên dùng lối nói lập lờ để bảo vệ bản thân trước những kết quả khác nhau. Chính trị sẽ là một nghệ thuật hoàn toàn khác nếu không sử dụng lối nói lập lờ. Các trao đổi trong kinh doanh cũng vậy:

Anh có thể an tâm rằng lá thư của anh sẽ nhận được đầy đủ sự quan tâm mà nó xứng đáng được nhận.

(Khi nó bay theo đường parabole rất đẹp vào thùng rác.)

Bất cứ ai thuê Smith làm việc đều sẽ trở nên rất giàu.

Chơi chữ và những câu nói đùa trong nhà hát thường dựa vào ngụy biện này.



Calvin Coolidge nhận được câu hỏi:

Ông thấy ca sĩ đó biểu diễn thế nào?

(Ông này trả lời: "Tôi hoàn toàn tán thành.")

Lời khuyên dành cho ứng viên chính trị khi đối phó với ủy ban tuyển chọn là "Khi chưa rõ vấn đề, hãy nói mập mờ." Sự thực là bạn không thể lúc nào cũng làm hài lòng tất cả mọi người nhưng bạn có thể thành công khi lừa gạt hầu hết những người này trong phần lớn mọi chuyện. Ứng viên này cam đoan với những người thiên về hình phạt tử hình rằng ông muốn những hình phạt thật "thực tế" cho tội danh giết người. Với những người ở phe đối lập, ông muốn một sự "cân nhắc mang tính nhân đạo". Nhưng thật ra ông này có thể ủng hộ cả những hình phạt thực tế nhẹ nhàng hay một án tử hình nhân đạo.

Lối nói lập lờ là một khối hồ đặc biệt hữu hiệu để hàn gắn vết nứt trong những bất hòa quốc tế. Nó chắp nối những mâu thuẫn không thể dung hòa với một kết thúc trơn tru và không tì vết. Rất nhiều cuộc thảo luận đầy đủ và thẳng thắn đã kết thúc trong vui vẻ bằng một hiệp ước chung, trong đó cách hành ngôn được lựa chọn cẩn thận để mang ý nghĩa hoàn toàn khác nhau với các bên ký kết.

Từ vựng của lối nói lập lờ có thể học được từ phòng trưng bày của Hạ Nghị Viện. Nếu bạn có một ghế ở đó thì không có gì để học cả.

Một khi bạn đã sử dụng thông thạo và lưu loát những cụm từ như "có sự quan tâm xứng đáng cho", bạn có thể đi tiếp sang những hình thái tinh tế hơn của ngụy biện này.

Chà, tất cả đều phụ thuộc vào ý của bạn thôi.

(Bạn có thể cho rằng điều này quá hiển nhiên. Bạn sai rồi.)

Ngụy biện học sinh nào cũng biết

Bạn sẽ ngạc nhiên với thứ mà mọi học sinh đều biết. Mong mỏi bảo đảm người khác phải phục tùng mình trong những tuyên bố gây tranh cãi, người tranh cãi trịnh trọng cam đoan với người đối thoại rằng học sinh nào cũng biết sự thật mà anh này đang nói. Vì không muốn mình bị coi là không biết những vấn đề mà trẻ con cũng biết, người kia thường giữ im lặng về sự hoài nghi của mình. Do đó, những tuyên bố phức tạp và đáng ngờ thoát khỏi sự chất vấn.

Học sinh nào cũng biết rằng tỷ lệ gen mất đi trong một hệ thống tái tạo kín được thể hiện bằng một công thức đơn giản và nổi tiếng.

(Thực tế đây là chủ đề chính cho cuộc thảo luận về súng cao su và cây dẻ ngựa.)

Chiến thuật này mang tính ngụy biện. Mục tiêu cơ bản của nó là nâng tuyên bố lên cao hơn các bằng chứng để bảo đảm nó được chấp nhận. Người nghe bị dẫn dụ để tán đồng không phải do tính thuyết phục mà do sự xấu hổ và nỗi sợ bị nghĩ là mình thiếu kiến thức hơn một đứa trẻ. Theo đó, giá trị của luận điểm không được cân nhắc kỹ càng.

Chiến thuật này được sử dụng rộng rãi tới nỗi giới trẻ thiếu may mắn ngày nay bị đè nặng trên vai với hàng đống quyển bách khoa toàn thư. Hiếm có thứ gì đứa trẻ đó không biết.

Như người đồng nghiệp thông thái của tôi hiểu không chút nghi ngờ, học sinh nào cũng biết rằng vụ xử Rex v. Swanson năm 1749 là tiền lệ cho việc sử dụng còi trên đường cao tốc công cộng.

(Và bạn có thể chắc rằng học giả luật đầy tài năng, nếu trẻ trung, đó cũng biết phán quyết trong vụ xử Higgins với Matthews năm 1807.)

Cậu học trò đã nhắc tới nãy giờ có một năng lực trực giác rõ ràng và được ca tụng rộng rãi cho khả năng này:

Tại sao, chuyện những đám mây bụi khí giữa các vì sao từ rất lâu đã bị hút vào quá trình nóng sáng và phát ra phóng xạ đen không phải vì sự nở ra của vũ trụ là điều rất hiển nhiên, ngay cả với một đứa trẻ.

(Chẳng rõ bọn trẻ có thấy điều này rất hiển nhiên trước khi trở thành học sinh hay sau khi đã đi học được vài bữa không.)

Ngụy biện này là trường hợp đặc biệt của ngụy biện tổng quát hơn về sự quảng cáo láo, trong đó cốt ở việc ca tụng quan điểm của cá nhân bạn. Vì bạn rào trước bằng thông tin rằng học sinh nào cũng biết và nó quá hiển nhiên với trẻ con, bạn đang rải hoa hồng trên đường đi. Ngụy biện này có thể được sử dụng hiệu quả bằng cách mở đầu bằng những lý lẽ "hiển nhiên rằng" mà thực ra chẳng rõ ràng chút nào.

Chúng tôi tin rằng đây là những sự thật hiển nhiên.



(Vậy ai không đồng ý tức là rất ngu ngốc.)

Để sử dụng ngụy biện này hữu hiệu, bạn không bao giờ được tham gia vào một cuộc tranh luận nếu chưa dắt theo nửa số trẻ em trong nhà trẻ. Bên cạnh đứa trẻ và mọi học sinh, thậm chí bạn cũng cần một kẻ ngốc nghếch thông thái. Kẻ mới vào nghề sẽ ở bên cạnh bạn để chỉ dẫn cho các chuyên gia và nhìn chung bạn sẽ cần tất cả mọi người.

"Ai cũng biết rằng…"

(Dù rằng không có ai khác nhưng bạn có cặp mắt rất tinh.)

Khi muốn bảo vệ một quan điểm thực sự mang tính tranh cãi, bạn có thể điều động cả đội hình ra tiếp ứng:

Học sinh nào cũng biết các mô tả về những vị khách ở Ezekiel; và ngay cả một tên ngốc cũng nhận ra những thảm họa cổ xưa xuất phát từ sự xáo trộn trật tự vũ trụ. Một đứa trẻ cũng có thể nhận ra những sức mạnh ngoài trái đất có liên quan ở đây, do đó việc trái đất đã bị tấn công hàng thế kỷ qua là điều hiển nhiên với tất cả mọi người. Giờ thậm chí cả người mới nghiên cứu UFO cũng biết rất rõ…

(Đến lúc này thì học sinh và tên ngốc chắc hẳn đã đá văng tất cả mọi người ra khỏi cuộc tranh luận.)

Dù vậy hãy cẩn thận trước những cậu học sinh thực tế. Nếu có cậu nào trong số thính giả ngồi nghe bạn nói, cậu ta chắc hẳn sẽ đứng lên chống lại bạn bằng các dữ kiện thực tế. Vài dữ kiện trong đó lại quá đúng.

Ngoại lệ chứng minh quy luật

Các ngoại lệ tất nhiên bác bỏ những quy luật. Dù vậy, rất nhiều người khi tuyên bố của mình phải đối đầu với những phản ví dụ sẽ chối bỏ nguyên tắc này bằng ngụy biện "ngoại lệ chứng minh quy luật". Ngụy biện này bao gồm hành động chối bỏ một phản bác có căn cứ.

"Bạn không bao giờ tìm thấy bài hát nào viết về những thành phố ở Anh nằm xa London."

"Vậy thì 'Scarborough Fair ' thì sao?"

"Nó là ngoại lệ chứng minh quy luật trên."

(Nếu không tính Liverpool và Old Durham.)

Nguồn gốc của ngụy biện này nằm ở việc thay đổi cách thức sử dụng ngôn ngữ. Từ "chứng minh" từng có nghĩa là "kiểm tra" giờ đây được dùng để quy cho việc thiết lập cái gì đó vượt ngoài sự nghi ngờ. Thứ gì đó phải được "chứng minh" để được coi là có chất lượng và cách hiểu đó được truyền tải xuống chúng ta ở ngụy biện này. Nếu một ngoại lệ được nhìn nhận là có căn cứ, ngoại lệ đó sẽ đặt quy luật vào một bài kiểm tra và bác bỏ nó thay vì chứng minh nó theo nghĩa hiện đại của ngôn từ:

Không có nhân vật tiểu thuyết nào từng thu hút người hâm mộ ở các nước xa xôi bằng những ngôi sao nhạc pop. Tất nhiên Sherlock Holmes làm được điều đó, nhưng ông chỉ đơn thuần là ngoại lệ chứng minh quy luật mà thôi.

(Một ngụy biện sơ cấp, Watson thân mến ạ.)

Có một cách rất mơ hồ, theo đó một ngoại lệ có thể giúp chỉ ra một sự thật tổng quát đối lập. Nếu tất cả chúng ta đều nhìn nhận và xác định một ngoại lệ rất khác thường thì nó sẽ cho thấy rằng chúng ta thừa nhận có tồn tại một quy luật đối lập với nó. Theo cách hiểu này, chúng ta nhìn nhận trường hợp này là ngoại lệ so với sự thật phổ biến khác:

Các tiến bộ y học được thực hiện thông qua nghiên cứu cần mẫn chứ không phải may mắn. Tôi biết về trường hợp tìm ra penicillin, nhưng đó chỉ là điều tình cờ trong hàng triệu phát hiện.

(Dù đúng hay sai, đây là một phát biểu có lý cho thấy quy luật trên không phải là phổ quát. Sự đồng tình của mọi người với ngoại lệ độc nhất vô nhị chỉ ra rằng quy luật đó vẫn có ngoại lệ.)

Thậm chí trong trường hợp đặc thù này, ngoại lệ cũng bác bỏ quy luật phổ quát. Vấn đề của những phát biểu phổ quát là thực sự chỉ cần một ngoại lệ để phủ định nó. Thế giới thời trung cổ đầy rẫy những quy luật phổ quát cam đoan rằng mặt trời sẽ luôn mọc và lặn mỗi ngày và không có thứ gì gọi là thiên nga đen cả. Chuyến đi đến vùng đất mặt trời mọc lúc nửa đêm sẽ đánh sập tuyên bố đầu tiên và sự phát hiện thiên nga đen ở Úc sẽ loại trừ phát biểu thứ hai. Nhiều người sẽ cảm thấy rất dễ chịu nếu được sống trong thế giới của sự chắc



chắn, bao quanh là những quy luật phổ quát to lớn. Các ngoại lệ đến kêu gào ở thế giới ấm cúng đó chẳng khác nào những con sói xung quanh đám lửa trại. Chúng mang đến sự không chắc chắn và sự hoài nghi, và sự xúi giục nhanh chóng sử dụng ngụy biện này nhằm dẹp bỏ các ngoại lệ để chúng ta có thể tiếp tục cuộc sống như trước đây.

Trường hợp ngoại lệ sẽ chứng tỏ quy luật phổ quát là ngụy biện yêu thích của những người hay đưa ra phán quyết khẳng định. Họ chia thế giới thành những nhóm khác nhau một cách gọn gàng và không muốn để những ngoại lệ khó chịu kia xâm nhập vào cỗ máy quan điểm thế giới đang trơn tru của họ. Trong thế giới vận hành trơn tru của họ, tất cả các ngôi sao nhạc pop đều nghiện thuốc, tất cả những nhà hoạt động vì phụ nữ đều là phụ nữ đồng tính và tất cả thanh niên đều là những tên quái dị. Bất kỳ ngoại lệ nào đều bị tống khứ gọn gàng như nhau bằng ngụy biện "ngoại lệ chứng minh quy luật". Điều tuyệt vời về ngụy biện này là nó khiến lập luận của bạn không thể bị tấn công bởi những chỉnh sửa kiện tính. Những bằng chứng làm bạn lúng túng khi chỉ ra bạn đã sai rành rành có thể được nuốt gọn như "ngoại lệ chứng minh quy luật" và chỉ là một đoạn dừng nhỏ trong tuyên bố hùng hồn của bạn.

"Cho chúng tôi vay năm đồng đi. Trước giờ tôi luôn trả lại cho anh mà."

"Vậy còn tuần trước thì sao?"

"Đó chỉ là ngoại lệ (chứng minh quy luật) thôi. Anh biết là trước sau gì anh cũng nhận lại tiền mà."

(Bạn hãy đi giày vào và chuẩn bị chạy thật nhanh đi!)

Tiền đề loại trừ

Lập luận chuẩn ba đoạn được biết đến với tên gọi tam đoạn luận có hai tiền đề và một kết luận; tiền đề là các bằng chứng và kết luận được rút ra từ đó. Nếu cả hai tiền đề loại trừ nhau thì không kết luận nào được rút ra một cách có căn cứ từ chúng và ngụy biện này được gọi là ngụy biện tiền đề loại trừ.

Người khéo tay không phải là thợ làm bánh, không thợ làm bánh nào là ngư dân, do đó không người khéo tay nào là ngư dân.

(Nghe có vẻ đủ hợp lý, nhưng lý luận này còn ám muội hơn cả một người khéo léo. Nếu sử dụng "người trốn thuế" thay vì ngư dân, chúng ta sẽ kết thúc bằng cách nói "không người khéo léo nào là những kẻ trốn thuế." Ai cũng biết điều này không đúng sự thật. Vấn đề nằm ở chỗ hai tiền đề loại trừ.)

Căn nguyên của ngụy biện này khá rõ ràng. Hai sự việc kết nối với nhau thông qua mối quan hệ với sự việc thứ ba. Khi cả hai tiền đề đều mang tính phủ định, tất cả những gì chúng ta nghe thấy là hai tiền đề hoàn toàn hay một phần nằm ngoài nhóm của sự việc thứ ba. Chúng ta có thể làm vậy dù chúng có liên quan với nhau và do đó không kết luận nào về mối quan hệ có thể được rút ra:



Vài người nấu bia không phải những kẻ ngốc, vài kẻ ngốc không giàu có, do đó vài người nấu bia không giàu có.

(Bạn đã từng biết một người nấu bia nghèo chưa? Với hai phát biểu phủ định, những kẻ ngốc không giàu có không nhất thiết phải là những người nấu bia. Nếu điều này nghe vẻ rối rắm, hãy nhớ hai đúc kết sau: hai phát biểu phủ định không chứng minh được điều gì và tất cả những người nấu bia đều giàu.)

Ngụy biện này có xu hướng hay xảy ra vì có người thực sự tin rằng nếu một tập hợp bị loại trừ khỏi cái gì đó và kế tiếp tập hợp đó lại bị loại trừ từ một thứ gì đó khác, thì tập hợp đầu tiên cũng được loại trừ từ nó. Nếu John không thể vào được nhóm Masons và nhóm Masons không thể vào được câu lạc bộ đồng quê, thì có vẻ hợp lý khi cho rằng John không có cơ hội vào được câu lạc bộ đồng quê. Tuy nhiên, vì nhóm Masons không thể vào được, John lại có thể có cơ hội cao hơn vì anh không nằm trong nhóm này.

Không ai ăn bánh pudding gầy gò cả, và vài người hút thuốc không ăn bánh pudding, do đó vài người hút thuốc gầy gò.

(Rất nhiều người trong chúng ta không ăn bánh pudding, nhưng hai phát biểu phủ định về chúng không nói được gì về những người hút thuốc cả. Nếu những người hút thuốc gầy gò thì rất có thể là do những cảnh báo sức khỏe và thiếu tiền mua bánh pudding ăn sau khi đã trả tiền mua thuốc lá.)

Khi muốn sử dụng ngụy biện tiền đề loại trừ, bạn nên cố biến những phát biểu phủ định của mình thành một sự thật mà người nghe sẽ chấp nhận. Khi bạn đi đến kết luận có vẻ hợp lý, họ sẽ cho rằng bạn đã chứng minh nó. Bạn sẽ không thể tiến xa được nếu bắt đầu bằng những phát biểu như: "Không viên chức nào trong hội đồng lười biếng cả", mà thay vào đó hãy cố đưa ra phát biểu trong phạm vi kinh nghiệm của những người nghe. Hãy sử dụng những sự thật cố nhiên như: "Không người thợ dọn nhà nào cẩn thận cả."



Ngụy biện khẳng định sự tồn tại

Đó là một đặc tính kỳ lạ của lý luận khi tất cả những phát biểu về tổng thể một nhóm không thực sự nói cho chúng ta biết có tồn tại thành viên nào trong nhóm hay không.

Tất cả những con mèo đều ích kỷ.

(Phát biểu này nói với chúng ta rằng nếu có loài mèo thì chúng là những con vật ích kỷ. Nó không chứa đựng thông tin chứng minh sự tồn tại của loài mèo nhiều hơn sự tồn tại của loài kỳ lân nếu có một phát biểu tương tự thế này về loài vật đó.)

Tuy nhiên, những phát biểu về vài thành viên trong nhóm lại ẩn ý rằng có sự tồn tại của những thành viên trong nhóm đó.

Vài con mèo ích kỷ.

(Phát biểu này nói cho chúng ta biết có những con mèo và vài con trong số chúng ích kỷ.)

Ngụy biện khẳng định sự tồn tại này xảy ra khi chúng ta rút ra một kết luận bao hàm ẩn ý về sự tồn tại từ những tiền đề không chứa đựng ẩn ý đó. Nếu những tiền đề của chúng ta mang tính phổ quát về "tất cả" hay "không gì cả", và kết luận của chúng ta là một phát biểu riêng biệt về "vài", chúng ta đã phạm vào ngụy biện khẳng định sự tồn tại.

Mọi UFO đều là phi thuyền, và tất cả phi thuyền đều là những vật thể ngoài trái đất, do đó vài UFO là những vật thể ngoài trái đất.

(Lập luận này nghe có vẻ đủ vô hại nhưng lại không hợp lý. Chúng ta có thể nói rằng mọi UFO đều là những vật thể ngoài trái đất nhưng khi giới hạn cách nói thành vài UFO chúng ta đã ẩn ý rằng các UFO này tồn tại.)

Có vẻ khó hiểu khi chúng ta được quyền nói rằng cả nhóm, hơn là tuyên bố chỉ vài sự vật trong nhóm đó. Chúng ta có thể an ủi bản thân với suy nghĩ rằng có lẽ mình phải biết vài thành viên trong số đó để bắt đầu thảo luận về các đặc tính mà chỉ vài thành viên trong nhóm sở hữu. Những phát biểu phổ quát, không loại trừ các ngoại lệ, sẽ không mang theo bất kỳ ngụ ý nào.

Ngụy biện này cốt ở việc kết luận điều gì đó không kèm theo bằng chứng xác minh do giả định rằng cái đang thảo luận tồn tại. Bằng cách phát biểu vượt quá những bằng chứng, chúng ta đã đi vào lãnh thổ của ngụy biện.

Mọi cảnh sát đều cao lớn, và không người xứ Wales trung thực nào cao lớn cả, do đó vài người xứ Wales trung thực không phải là cảnh sát.

(Trời ơi, không có bằng chứng nào cho thấy có tồn tại thứ gì đó gọi là người xứ Wales trung thực.)



Kết luận rằng tất cả người xứ Wales đều trung thực có thể được chấp nhận vì nó nói về những người có thể tồn tại.

Ngụy biện *khẳng định sự tồn tại* rõ ràng là vùng đất hứa cho những người muốn đem những thế lực thuộc các vì sao và những vật thể xuất quỷ nhập thần vào các thảo luận lý trí, nhưng cũng chính những người đó sẽ phải gánh chịu bất lợi khi không có bằng chứng nào chứng minh sự tồn tại của những thứ đó. Những phát biểu được đưa ra để nói cho chúng ta biết về đặc tính của các sự vật nếu chúng tồn tại, và bằng cách nào đó chúng ta bắt đầu gặp phải những tuyên bố về một vài thành viên trong số chúng. Lúc đó, giả định về sự tồn tại thực không có bằng chứng đã len lỏi vào trước sự vô tri của người nghe chẳng khác nào việc bạn ngầm rút từ trong tay áo ra quân át.

Mọi thực thể siêu linh đều bị ảnh hưởng bởi cảm xúc con người, nhưng vài thực thể trong số chúng nhạy cảm hơn và có xu hướng bị khuấy động bởi nỗi sợ và sự ghen ghét.

(Và điều này cũng đúng với con cóc tàng hình, những người thuộc cung Thần Nông và những người Thụy Sỹ tốt bụng. Trước khi bắt đầu phân loại chúng, bạn phải xác định chúng có tồn tại không trước đã.)

Sử dụng *ngụy biện khẳng định* sự tồn tại dễ đến mức kinh ngạc. Hầu hết người nghe sẽ tôn trọng tuyên bố khiêm tốn của bạn khi bạn chuyển từ những tuyên bố khẳng định tất cả xuống thành những tuyên bố cho vài thành viên của nhóm. Chính thiện chí này là cánh cửa để bạn có thể lái cỗ xe sáu ngựa cùng những bà tiên và các chú lùn, và những vật chất siêu nhiên xuyên qua đó. Tính dễ uốn nắn trong bản chất con người và tính toàn thiện đã đi qua cánh cửa đó từ rất lâu rồi.



Thống kê sau sự việc (ex post facto)

Chuyên gia thống kê được mô tả như người đưa ra đúc kết chính xác xét theo khía cạnh toán học từ một giả định không xác đáng thành một kết luận được chấp thuận. Không tệ đến vậy nhưng có vô số những ngụy biện thống kê sẵn sàng để bẫy những người không thận trọng và cứu giúp những kẻ thiếu đạo đức. Ngụy biện *Thống kê sau sự việc* phạm vào lỗi đó khi chúng ta áp dụng những quy tắc xác suất vào những sự kiện trong quá khứ.

Tôi rút ra con át bích. Chỉ có 1/52 cơ hội rút ra con này nhưng nó đã xuất hiện.

(Lá bài nào cũng có xác suất tương tự và chắc chắn phải có một lá được rút ra.)

Chúng ta không thể rút ra quá nhiều kết luận từ "xác suất" thấp của những sự kiện nào đó trong quá khứ. Điều gì đó phải xảy ra và nếu phạm vi của các xác suất lớn, xác suất xảy ra của từng sự kiện sẽ nhỏ. Do đó cái gì xảy ra cũng có xác suất nhỏ cả. Ngụy biện này nằm ở chỗ chúng ta đi từ thực tế xác suất xảy ra sự kiện thấp để suy ra rằng có thứ gì đó siêu nhiên đang diễn ra:

Tôi gặp dì tôi ở quảng trường Trafalgar hôm thứ Tư. Hãy nghĩ thử xem, có hàng trăm nghìn người qua lại ở quảng trường hôm đó và bạn sẽ nhận ra khả năng chúng tôi gặp nhau thấp đến thế nào. Có thể chúng tôi có thần giao cách cảm.

(Và xác suất này cũng tương tự với hàng nghìn người khác mà bạn gặp.)

Xác suất mặt ngửa xuất hiện 4 lần liên tục là 1/16. Xác suất đó cũng đúng với tất cả những kết quả khác; chỉ có một điều chắc chắn là xác suất 1/16 đó sẽ xuất hiện nếu bạn tung đồng tiền bốn lần. Ngụy biện này vượt ra khỏi những bằng chứng khi sử dụng các xác suất thống kê theo cách không thích hợp để nói rằng có những thế lực huyền bí trong tình cảnh không cần phải có thế lực nào cả. *Ngụy biện thống kê sau sự việc* thường xuất hiện trong những suy đoán về nguồn gốc của cuộc sống và vũ trụ. Những phép tính tuyệt đẹp được đưa ra để chứng minh khả năng lạ thường rằng mọi thứ có thể xảy ra như nó đã xảy ra:

Chúng ta thật may mắn làm sao khi hành tinh của chúng ta có mức nhiệt độ vừa phải, và vừa đủ không khí cho chúng ta thở. Điều này chắc chắn phải có gì đó hơn là may mắn.

(Những sinh vật màu xanh dương mười chân thở ammoniac ở hành tinh thứ ba của chòm sao Ophiuchi thậm chí cũng đang nói tương tự.)

Những phát biểu tương tự về xác suất xảy ra hiện tượng các chất hóa học kết hợp lại tạo ra sự sống cũng được đưa ra. Sự thật là trong vũ trụ của chúng ta, các chất hóa học kết hợp lại theo một số cách nhất định. Nếu nó kết hợp theo cách khác, không nghi ngờ gì những sinh vật khác sẽ chúc mừng bản thân chúng vì may mắn được tạo ra.

Ngụy biện này là chiếc cột gia cố to lớn cho những người cho rằng bản thân họ là đứa trẻ của định mệnh. Nhìn vào những sự kiện ít khả năng xảy ra đã dẫn đến hoàn cảnh hiện tại



của họ, họ thấy bàn tay không lay chuyển được của vận mệnh, họ không bao giờ nhận ra rằng nếu mọi việc có xảy ra khác đi thì họ cũng nói y như vậy.

Em thử nghĩ xem, nếu chúng ta không ở cùng một khách sạn, chúng ta có thể không bao giờ gặp và kết hôn với nhau.

(Nhưng họ sẽ gặp và kết hôn với người khác và cũng sẽ lại nghĩ rằng đó là duyên phận.)

Cách bạn sử dụng ngụy biện này sẽ phụ thuộc rất nhiều vào tính khí của bạn. Bạn có thể sử dụng trong ngắn hạn để thuyết phục người khác rằng mình là đứa con được ưu ái của vũ trụ và đáng nhận được những sự quan tâm đặc biệt:

Tôi tin rằng mình được sắp xếp để nhận công việc này. Tôi đọc quảng cáo về nó trong một tờ báo mà gió thổi bay vào mặt tôi ở đường Oxford. Tôi cảm giác cái gì đó đã đặt tôi vào vị trí đó ở thời gian đó để tôi có thể nhận được công việc này. Tôi không nói rằng điều này ảnh hưởng đến quyết định của anh nhưng…

(Nhưng nó nên thế. Chỉ vài người trong chúng ta thích đối đầu với bàn tay tàn nhẫn của số phận bằng cách giẫm lên ngón tay của nó.)

Nếu bạn có tính khí khác, lúc nào bạn cũng có thể dùng ngụy biện này để có được sự đồng cảm:

Số tôi thật xui xẻo! Cô ta phải kiểm tra tất cả các đồng hồ xe đỗ ở London, thế mà rơi đúng vào đồng hồ của tôi. Và đúng vào thời điểm tồi tệ nhất!

(Nếu bạn đi vào quán rượu sau khi bị đánh tơi bời, chắc nói những câu này sẽ nhận được cảm thông đấy.)

Cắt xén ngoại diên

Chúng ta phạm phải ngụy biện cắt xén ngoại diên nếu sử dụng ngôn từ theo nghĩa được chấp nhận thông thường của chúng nhưng lại rút ngữ nghĩa xuống thuần nghĩa đen khi bị thách thức. Hành động này trở thành ngụy biện vì có hai cách hiểu ngữ nghĩa từ những ngôn từ. Chúng ta có thể miêu tả các đặc tính của từ chúng ta đang nói đến hoặc có thể đưa ra những ví dụ. Cái đầu tiên được gọi là "nội hàm" và cái thứ hai được gọi là "ngoại diên" của ngôn từ. Chẳng hạn, chúng ta có thể truyền tải ý nghĩa của cụm từ "ngôi sao điện ảnh" bằng cách mô tả vai trò của diễn viên nam chính và nữ chính trong các bộ phim hoặc bằng cách liệt kê ra vài ngôi sao nổi tiếng.

Ngôn từ chứa đựng những sắc thái của ngữ nghĩa thông qua các liên tưởng. Những sắc thái đó tồn tại xung quanh các ngôn từ, gợi lên đủ loại ý nghĩ từ các liên tưởng trong quá khứ. Các sắc thái này là một phần của ngữ nghĩa với điều kiện người nghe và người nói phải hiểu về chúng giống nhau. Ngụy biện cắt xén ngoại diên xảy ra khi người nói chối bỏ các sắc thái xung quanh ngôn từ và cố tình chỉ chăm chăm vào nghĩa đen của từ ngữ.

Dù tôi nói rằng tôi chấp nhận sự thẩm tra, tôi chưa bao giờ nói nó sẽ là sự thẩm tra độc lập, công khai hay những kết quả của nó sẽ được công bố.

(Anh này có thể đúng trong định nghĩa hẹp mang tính kỹ thuật của từ "thẩm tra". Nhưng đây không phải là cái hầu hết mọi người thường hiểu thông qua những liên tưởng có được từ những cuộc thẩm tra trước đây.)

Chúng ta phạm phải ngụy biện này khi nói một đằng nhưng cho phép hiểu một nẻo. Một luận điểm phải được hiểu giống nhau với cả người nghe lẫn người dùng, nếu không sẽ không có thảo luận hợp lý nào có thể tồn tại cả. Có hai cách phạm phải ngụy biện này: cách thứ nhất là đánh lừa ngay từ khi bắt đầu, cách thứ hai là thu hẹp ngữ nghĩa để che đậy sự yếu kém trong luận điểm.

Tất cả những gì chúng tôi nói là sẽ lắp đặt một bảng điều khiển. Chúng tôi không nói rằng nó sẽ hoạt động.

(Họ cũng không nói vậy.)

Những tay quảng cáo thường cắt tỉa các tuyên bố mà họ đã đưa ra một cách quá mức.

Chúng tôi nhận đổi những chiếc xe một năm sử dụng bằng bất cứ giá nào bạn đã trả cho nó.

(Cẩn thận mà nói, bạn chi một khoản tiền cho chiếc xe và một khoản khác cho thuế má. Họ không trả lại cho bạn tiền thuế cũng như bất kỳ cái gì bạn đã có thể nghĩ đến.)

Những người bạn hào phóng lời khuyên cũng thường cắt bớt nghĩa theo cách tương tự sau khi hậu quả đã xảy ra.



Nghe này, tôi nhớ là tôi đã nói bạn sẽ có cảm giác giống như một triệu phú. Bạn biết không, rất nhiều triệu phú cảm thấy rất khổ sở. Đừng than phiền nữa.

(Bạn sẽ cảm thấy mình như một con lợn nếu đánh gã này, nhưng chắc hẳn bạn cũng biết rất nhiều con lợn thích thú với việc đó.)

Người phạm ngụy biện *cắt xén ngoại diên* công khai hành động của mình. Như vệt sóng ở đầu mũi tàu đang chạy, phát biểu của anh ta biểu thị con đường anh ta đi. Những cách nói quen thuộc "tất cả những gì tôi nói là…" và "nếu bạn nghiền ngẫm chính xác ngôn từ của tôi…" cho thấy anh này là một người có năng lực rất cao. Bạn nhận ra anh ta là người không bao giờ nói cái mà mọi người nghĩ anh ta sẽ nói. Điều bạn cần trong tình huống này là quyển từ điển.

Bạn có thể thêm ngụy biện cắt xén ngoại diên vào danh mục của mình một khi bạn đã thông thạo việc biến những phát biểu giới hạn thành những phát biểu mang ý nghĩa to lớn hơn. Hãy chuẩn bị cho mình một bộ sưu tập các cách nói mà ai cũng hiểu nghĩa ngay cả khi bản thân ngôn từ của chúng giới hạn hơn rất nhiều.

Tôi nói rằng tôi sẽ mời bạn uống một thức uống khác và nếu tôi không lầm thì nước là một thức uống khác.

Tôi nói tôi sẽ không hút thuốc cho đến cuối tuần. Năm phút nữa là đến cuối tuần.

(Hãy nói nhẹ nhàng và cầm theo một quyển từ điển dày cộp.)



Hoán vị sai

Hoán vị sai xảy ra khi chúng ta suy từ dữ kiện rằng tất cả những con mèo đều là động vật một thông tin thêm rằng tất cả các loài động vật đều là những con mèo. Thực hiện hoán vị phát biểu thông qua đổi chỗ chủ ngữ và vị ngữ, đúng trong một vài trường hợp và sai trong những trường hợp khác. Khi nó xảy ra trong một trong những trường hợp không căn cứ, nó được gọi là hoán vị dối.

Tất cả những con chuột đều là động vật bốn chân, do đó hiển nhiên tất cả động vật bốn chân đều là những con chuột.

(Lập luận này sai rõ ràng. Những lập luận khác thì không rõ ràng tới vậy.)

Vài sinh vật chết không phải mèo, do đó vài con mèo không phải là những sinh vật chết.

(Sẽ rất đặc biệt nếu có sự tồn tại của những sinh vật không phải mèo đủ để thiết lập sự tồn tại của một giống mèo bất tử.)

Quy tắc ở đây khá rối ren nhưng rất đáng để học. Chúng ta có thể đưa ra phát biểu về một vài hay tất cả và có thể đưa ra những khẳng định hay phủ quyết. Từ đó chúng ta có bốn loại phát biểu:

1. Tất cả

2. Vài

3. Không có cái nào

4. Vài cái không

Quy tắc ở đây là chỉ có loại 2 và 3 tạo thành những hoán vị có căn cứ. Nếu đổi vị trí chủ ngữ và vị ngữ của loại 1 và 4, bạn sẽ phạm phải ngụy biện hoán vị sai. Nguyên nhân của ngụy biện này là bạn không thể đổi chỗ một từ tổng thể (bao quát toàn bộ tổng thể của nhóm) cho một từ phi tổng thể. Trong loại 2, cả chủ ngữ và vị ngữ đều chỉ bao quát một phần của nhóm và trong loại 3, chúng bao quát tất cả nhóm. Loại 1 và 4 không thể bị hoán đổi vì chúng là hỗn hợp của những từ tổng thể và phi tổng thể. Ý nghĩa của quy tắc này trong thực tiễn là bạn có thể hoán đổi những phát biểu có cùng hình thái.

Vài A là B và

Không A nào là B

Nhưng bạn không thể hoán đổi những phát biểu như sau:

Tất cả A đều là B hoặc



Vài A không phải là B

Nếu chúng ta biết rằng không người nào theo chủ nghĩa cách tân là những tay quan liêu, chúng ta có thể suy luận hoàn hảo rằng không tay quan liêu nào theo chủ nghĩa cách tân. Cái chúng ta không thể làm là suy luận từ phát biểu rằng vài nhà báo không phải những con sâu rượu ra một phát biểu thay thế rằng vài con sâu rượu không phải là những nhà báo. Có thể phát biểu này đúng nhưng chúng ta không thể suy luận từ một hoán vị sai như thế.

Trong thực tiễn, hầu hết mọi người đều có thể phát hiện cái sai hiển nhiên trong những phát biểu hoán vị về những con mèo hay tất cả động vật. Ngụy biện này thường phổ biến và mang tính dối lừa nhiều hơn khi nó có dạng "vài cái không phải".

Vì chúng ta biết rằng vài người theo chủ nghĩa Mác không phải là giáo viên, từ đó suy ra vài giáo viên không phải là những người theo chủ nghĩa Mác.

(Không thể suy như vậy.)

Để sử dụng ngụy biện này đòi hỏi phải lên kế hoạch rất kỹ càng. Nó là một ngụy biện chiến thuật ngắn hạn và khéo che đậy nhất bằng cách không để người đối thoại biết bạn đang nói về "vài" hay "tất cả". Phát biểu rằng "Những con thỏ vùng Texas là loài động vật dài hơn một mét" mang tính tối nghĩa thật khéo léo. Câu này không rõ muốn nói về vài con thỏ vùng Texas hay tất cả lũ thỏ. Lúc đó, phép hoán vị sai hết sức kín đáo của bạn sẽ khiến người đối thoại bị thuyết phục rằng bất kỳ động vật nào dài hơn một mét ở Texas chắc chắn phải là thỏ. Phát biểu này cũng sẽ khiến bất kỳ người Texas nào cũng điên cuồng nhảy dựng lên.



Tính chính xác dối trá

Sự chính xác dối trá xảy ra khi những con số chính xác được sử dụng cho những khái niệm không chính xác. Những phát biểu thẳng thừng về kinh nghiệm được tô điểm bằng những con số vượt quá sự chính xác của những đo lường khả dĩ, sự chính xác đó là dối trá và có thể khiến người nghe lầm đường lạc lối vào suy nghĩ rằng thông tin này chi tiết hơn thực chất của nó.

Người ta nói rằng người Scotland rất keo kiệt, nhưng theo nhưng nghiên cứu thì họ hào phóng hơn người xứ Wales 63%.

(Phương pháp đo lường sự hào phóng nào cho ra con số đó?)

Cả toán học lẫn khoa học đều sử dụng rộng rãi các con số và cả hai ngành này đều có uy tín với tư cách là những nguồn thông tin có căn cứ. Sự mở rộng những con số chính xác vào các khu vực không thích hợp với chúng xảy ra thường xuyên hơn so với nỗ lực đầu tư những phát biểu cụ thể nào đó với những tinh hoa và uy tín gắn liền cùng toán học và khoa học.

Ngụy biện này xuất hiện do sử dụng những tư liệu chưa được xác minh và từ nỗ lực truyền tải nhiều sự tin cậy trong những tuyên bố khẳng định hơn những bằng chứng mà chúng thực sự sở hữu.

Nước súc miệng của chúng tôi tốt hơn gấp đôi, đúng vậy, gấp đôi so với đối thủ hàng đầu của nó.

(Bạn cho rằng bằng công cụ nào một người có thể biểu thị được chất lượng của một loại nước súc miệng; và bằng những đơn vị nào?)

Có vài phiên bản của ngụy biện này, tất cả đều có điểm chung là các con số được sử dụng để tạo ra một ấn tượng sai lệch về độ tin cậy của một người có trong tuyên bố của mình.

Bốn trong số năm người không thể phân biệt được bơ thực vật với bơ.

(Có thể đúng nhưng con số này được xây dựng thế nào? Nếu một lượng lớn những người tham gia thử nghiệm không thể phân biệt, chúng ta có thể bị ấn tượng. Nếu chỉ một số ít người không thể phân biệt được mẫu bơ thực vật từ một đĩa đầy bánh quy giòn phủ nhiều loại bơ khác nhau, chúng ta có thể ít bị ấn tượng hơn nhiều.)

Còn nữa, một phiên bản khác của ngụy biện này có thể nói về số lượng trong khi chất lượng mới là yếu tố quan trọng.

Hãy tiêu diệt 99% vi khuẩn trong nhà.

(Một phát biểu có giá trị trừ khi số vi trùng còn lại là vi trùng thương hàn.)



Sự chính xác dối trá cần cho nhiều lĩnh vực học thuật chẳng khác nào tiền công quỹ và rượu whisky. Cả khoa ngành đều dựa vào nó cũng như vài chuyên gia học thuật phải dựa vào hai yếu tố còn lại vậy. Ví dụ, những cá nhân tham gia vào nghiên cứu con người tìm thấy rất ít thước đo cho chủ đề này. Vì phẩm chất thật sự của con người không thể được đo lường và do đó các chỉ số không phản ánh thực chất.

Trẻ em Birmingham phân biệt chủng tộc hơn trẻ em London. Một nghiên cứu những bài luận của các trẻ em 10 tuổi cho thấy nhóm trẻ em London sử dụng ít hơn 15% tính từ phân biệt chủng tộc so với những trẻ em đồng trang lứa ở Birmingham.

(Giả định ở đây mang tính đa diện. Có thể một người xác định và đồng ý về cái tạo thành một tính từ phân biệt chủng tộc. Có thể sự xuất hiện của chúng trong những bài luận phản ánh tầm quan trọng của chúng với lũ trẻ. Có thể bọn trẻ sử dụng chúng như những bằng chứng của sự phân biệt chủng tộc. Có thể những khác biệt văn hóa giữa Birmingham và London là không quan trọng, v.v... Không nghi ngờ nào ở đây nói rõ tuyên bố mở đầu cả.)

Những chuyên gia kinh tế vĩ mô vui mừng báo cáo rằng tỷ lệ tăng trưởng chỉ đạt 1,4% thay vì con số 1,7% được dự đoán trước đó mà không thông báo cho chúng ta rằng vài chỉ số đo lường của GDP không thể đúng trong phạm vi 5% độ chính xác. Vài con số biểu thị tăng trưởng có thể nằm trong phạm vi 10%.

Các nhà tâm lý học đo lường khả năng giải quyết vấn đề của trẻ em và gọi những câu trả lời của chúng là sự thông minh. Những nhà khoa học xã hội đo lường cách con người phản ứng trước những câu hỏi và miêu tả các câu trả lời như một thước đo của thái độ. Sự chính xác dối trá cũng như một chiếc cầu mỏng manh đang dựng đứng lên vội vã để mang kiến thức thu thập được từ thực tế đến thế giới mà chúng ta mong muốn. Gánh nặng sẽ lớn hơn cái nó có thể tải được.

Hãy luôn sử dụng ngụy biện này khi bạn cần nhiều sức nặng hơn cho tuyên bố của mình. Đằng sau những con số được trích dẫn, người nghe sẽ tưởng tượng ra một đội quân những nhà khoa học áo trắng với cặp kính gọng sừng và những bác sĩ tận tụy với chiếc ống nghe nhịp tim vắt lên người một cách sơ sài trong sự khẩn cấp. Đội quân vô hình đó sẽ gật đầu một cách khôn ngoan để hỗ trợ từng phát biểu mà bạn đưa ra và nếu người nghe có nghi ngờ gì họ sẽ được trấn an bởi một quân đoàn ma đã cho ra các con số.

Dù kết quả học tập ra sao thì trường học đúng tuyến hiển nhiên đào tạo ra nhiều trẻ em có trạng thái ổn định hơn. Con số thống kê cho thấy 43% những bất thường trong tâm lý trong số những nhóm mà…

(Đừng nói với họ rằng những bất thường kia bao gồm sự tự tin, tính cạnh tranh và ham muốn học tập.)

Hãy luôn nhớ phải chính xác ngay cả khi bạn đang mơ hồ.

Chúng ta có thể chắc 90% rằng Bloggs là người có tội.



(Và 100% rằng bạn không thể chứng minh điều đó.)



Ngụy biện của kẻ cờ bạc

Rất ít ngụy biện có thể tồn tại bền vững trong giới cờ bạc bằng việc tin rằng cú tung (cú xoay hay rút) tiếp theo sẽ bị ảnh hưởng bởi lần tung trước theo cách nào đó. Những tay cờ bạc và những người khác bị dẫn dụ vào ngụy biện này bằng cách lẫn lộn giữa những tỷ lệ ngược với cả chuỗi với tỷ lệ ngược với sự kiện nào đó trong chuỗi.

Tỷ lệ một đồng tiền ra mặt ngửa năm lần liên tiếp dễ dàng được tính ra. Câu trả lời là:

½ x ½ x ½ x ½ x ½ = 1/32

Nếu bốn lần tung đồng xu đầu tiên, bất chấp tỷ lệ thế nào, đều ra mặt ngửa, thì tỷ lệ để lần tung thứ năm xuất hiện mặt ngửa không phải là 1/32 mà là 1/2 như tỷ lệ của bất kỳ lần tung trước. Những lần tung trước không ảnh hưởng đến tỷ lệ của lần tung sau. Trong những sự kiện ngẫu nhiên hay mang tính may rủi, từng lần xảy ra tách biệt với những lần trong quá khứ hay tương lai. Hầu hết những tay cờ bạc bình thường nếu thấy bốn lần xuất hiện mặt ngửa liên tục sẽ đặt cược vào mặt sấp vì năm lần mặt ngửa liên tiếp là không thể. Tay cờ bạc chuyên nghiệp nhiều khả năng sẽ đặt cược vào mặt ngửa một lần nữa vì nghi ngờ rằng đồng tiền kia có vấn đề.

Màu đỏ đã xuất hiện 13 lần trong số 20 lần gần đây.

Điều đó có nghĩa là phải đặt cược vào sự xuất hiện của màu đen. Tôi đặt màu đen.

(Nếu cái bàn đánh bạc kia không có dối trá gì, tỷ lệ xuất hiện của màu đen sẽ vẫn vậy, như trước đây, bằng với tỷ lệ xuất hiện của màu đỏ.)

Có một niềm tin phổ quát trong cuộc sống thường nhật rằng vận may, theo cách nào đó, sẽ công bằng. Cụm từ "lần thứ ba sẽ may mắn" biểu thị một cảm giác chung rằng sau hai lần thất bại, tỷ lệ thành công sẽ được cải thiện. Không đâu. Nếu các sự kiện thật sự ngẫu nhiên, không có lý do nào để cho rằng hai lần thất bại sẽ nâng cao khả năng thành công. Nếu kết quả phản ánh tính cách và năng lực của người thực hiện cái thường xảy ra hơn thì hai lần thất bại bắt đầu thiết lập một nền tảng để đánh giá.

Về điểm này tôi ủng hộ Hillary Clinton. Bà ta không thể lúc nào cũng sai được.

(Ồ có thể chứ.)

Một loại cờ bạc mà trong đó những sự kiện trong quá khứ có ảnh hưởng đến những sự kiện xảy ra sau chúng chính là hành động rút bài từ một bộ bài. Hiển nhiên rằng nếu một quân át được rút ra từ bộ bài 52 lá chỉ có bốn lá át thì cơ hội để lá át thứ hai được rút ra theo đó sẽ bị giảm xuống. Những tay đánh bạc chuyên nghiệp rất giỏi trong việc nhớ xem lá bài nào đã được rút ra và sự kiện này ảnh hưởng thế nào đến những lá bài sắp được rút. Tuy nhiên những tay cờ bạc khác vẫn rất giỏi trong việc tạo ra từ ống tay áo của mình cái mà quy luật cơ hội và xác suất đã từ chối từ bộ bài.



Rất nhiều cái gọi là "hệ thống" bài bạc dựa trên ngụy biện của kẻ cờ bạc. Nếu bạn đặt cược một ăn hai thua, bạn nhân đôi số tiền đặt cược mỗi khi thua thì khi thắng bạn sẽ lấy lại số tiền đã mất và có một khoản lời nho nhỏ. Vấn đề với cách chơi này là nếu không phải bạn không còn đủ tiền thì các quy luật đặt cược tối đa sẽ sớm khiến bạn phải dừng việc nhân đôi lại. (Hãy thử mẹo nhân đôi số bông lúa trên ô bàn cờ vua và xem bạn sẽ nhanh chóng đạt tới sản lượng lúa thu hoạch của toàn thế giới thế nào.) Hơn nữa, có khả năng là chuỗi xác suất mà bạn cần để đánh bại hệ thống đó sẽ xuất hiện với tần suất đủ để thổi bay tất cả thắng lợi mà bạn có được khi đang chờ đợi nó. Chỉ có một quy tắc đáng để đặt cược: nhà cái luôn thắng.

Bạn có thể sử dụng ngụy biện của kẻ cờ bạc bằng cách gợi lên một niềm tin khá thiếu cơ sở rằng thế giới này theo cách nào đó rất công bằng.

Ý của tôi khi không muốn đến phía tây Scotland là vì ở đó trời lúc nào cũng mưa cả nửa mùa hè suốt một thế kỷ nay. Vì hai năm trở lại đây không mưa, khả năng là nó sẽ mưa trong năm nay.

(Mọi thứ đều thay đổi thậm chí là ở vùng tây Scotland.)

Bạn có thể nhận ra ngụy biện của kẻ cờ bạc đặc biệt hữu dụng trong việc thuyết phục người khác nghe theo ý bạn dù có một ghi chép trong quá khứ cho thấy xác suất kia không liên quan gì.

Tôi đề nghị ứng viên này vào vị trí thư ký mới của chúng ta. Tôi biết rằng ba ứng viên trước tôi chọn khá vô dụng, nhưng từ đó cho thấy tôi đã trải hết cái xui rồi và lần này tôi sẽ đúng.

(Phát biểu này nghe có vẻ như một quyết định sai ngụy trang dưới lớp áo xui xẻo. Khả năng ở đây là ứng viên mới vừa đẹp vừa vô dụng.)

Bốn luật sư làm việc với tôi trước đây đều là những kẻ lừa đảo. Chắc chắn gã này phải đỡ hơn.

(Không bao giờ.)



Ngụy biện di truyền

Ngụy biện di truyền không liên quan gì đến Darwin hay Mendel nhưng liên quan rất nhiều đến hành động ghét bỏ xuất xứ của một lập luận. Mọi người ít tôn trọng những quan điểm xuất phát từ những người họ ghét dù rằng các quan điểm đó thật sự có giá trị. Mỗi khi bạn gạt bỏ một lập luận hay một quan điểm vì bạn không thích nguồn gốc của nó, bạn đã phạm phải ngụy biện di truyền. Ngụy biện này đôi khi được gọi là "chê bai xuất xứ" và khi ta sử dụng ngụy biện này thì lập luận cũng như nguồn gốc của nó cùng nhau bị đày xuống địa ngục.

Đừng quá ám ảnh với việc phải đúng giờ. Mussolini từng muốn các đoàn tàu phải chạy đúng giờ.

(Những quan điểm của nhà độc tài người Ý Mussolini dù là quan điểm gì cũng khó trở thành một lập luận bảo vệ việc đúng giờ. Những người xấu, đặc biệt là những kẻ xấu hay nói nhiều, hầu như chắc chắn thỉnh thoảng phải nói gì đó đúng, cũng như khả năng con tinh tinh gõ bậy bạ và gõ ra vở *Hamlet.* Không nghi ngờ gì, Hitler rất đồng ý với việc an toàn đường xá và không thích bệnh ung thư. Mussolini cũng có thể gặp may mắn với chủ đề những đoàn tàu.)

Ngụy biện di truyền phạm sai lầm khi cho rằng nguồn gốc của một lập luận ảnh hưởng đến giá trị của nó. Những người xấu xa đôi khi đưa ra những lập luận có giá trị trong khi những vị thánh không miễn nhiễm trước sự ngớ ngẩn. Lập luận đứng một mình, không liên quan đến sức mạnh hay sự yếu thế từ nguồn gốc của nó.

Ngụy biện này thường được tìm thấy khi đang nằm phơi nắng trong ngôi nhà kính của những ý tưởng hợp thời. Một quan điểm từ một nguồn hợp thời được coi trọng hơn nhưng cũng chính quan điểm đó sẽ bị bác bỏ nếu nó xuất phát từ ai đó ít theo thời cuộc hơn.

Những phản bác về thời gian biểu xe buýt mới của Hội đồng chỉ do những tay kinh doanh bất động sản đưa ra và có thể bỏ qua không cần xét tới.

(Tại sao? Những người kinh doanh bất động sản có thể có các ý kiến hợp lý hoặc có hiểu biết về những vấn đề như vậy. Than ôi, họ là những người bị ghét bỏ trong thế giới chính trị. Nếu những phản bác đó đến từ nhóm Bạn bè của Trái đất chắc nó sẽ được lắng nghe kỹ càng hơn.)

Ngụy biện di truyền hiển hiện rõ ràng nhất trong những quan điểm gây dị ứng của một vài nhân vật bị ghét bỏ trên toàn thế giới. Chỉ cần liên tưởng hình ảnh của Adolf Hitler với một quan điểm của ông này cũng đủ để chê bai nó. Người tiền nhiệm của Hitler, Thành Cát Tư Hãn và vua Hung Nô Attila có ít tư liệu hơn nhưng có rất nhiều đặc tính được đổ lên đầu họ. Trong vài trường hợp đặc biệt, cái tên bị ghét bỏ trở thành tính từ như chỉ cần Machiavellian (quỷ quyệt) hay Hitlerian (phát xít) là đủ để khiến những người tử tế không thèm mảy may cân nhắc một quan điểm nào đó.



Thay đổi gen di truyền là hành động phát xít. Đó chính là thứ Hitler từng cố làm.

(Thực ra, điều mà Hitler muốn làm là nhân rộng giống nòi theo ông là thượng đẳng, điều này không nhất thiết giống với việc cố gắng loại bỏ sự rối loạn gen di truyền bằng phương pháp cắt nối gen. Trong liên tưởng nổi tiếng của ông, ông ngạc nhiên trước sự phát triển của ngành nuôi ngựa thuần chủng và cấy giống chó. Volkswagens và những con đường xa lộ ở Đức có vẻ đã tiến xa trong vấn đề này.)

Để sử dụng ngụy biện di truyền tạo ra hiệu ứng hủy diệt, tất cả những gì bạn cần làm là chỉ ra rằng đối thủ của bạn đang bắt chước những lập luận từng được đưa ra trong Đức Quốc Xã, sau đó được Augusto Pinochet và Saddam Hussein sử dụng. Mặt khác, bạn đang theo những quan điểm của Mẹ Teresa, Công Nương Diana và cô bảo mẫu Mary Poppins…



Lý lẽ khuất bán

Trong một ngụy biện *lý lẽ khuất bán*, bản thân ngôn từ diễn đạt một tuyên bố rất giới hạn nhưng được nhấn mạnh và cấu trúc theo cách nào đó để những giá trị thực được che đậy. Dù rằng những giới hạn đã được nêu ra, người nghe khó lòng chú ý đến chúng khi đang thảo luận một phát biểu tổng quát hơn.

Thực tế mỗi lần nới cung tiền đều dẫn đến hậu quả là trong vòng 16 tháng, giá cả chung sẽ tăng theo tỷ lệ tương ứng.

(Đây là phát biểu kinh điển của người theo chủ nghĩa phản tiền tệ. Hãy lưu ý đến từ đầu tiên của câu – chẳng ai để ý đến từ này cả.)

Trong ví dụ này, từ thể hiện giá trị "thực tế" bị che khuất phân nửa bởi sự nhấn giọng vào cụm từ "mỗi lần". Nếu có những trường hợp không theo quy luật này, người nói luôn có thể rút lui và chỉ ra rằng phát biểu khẳng định trên không bao quát tất cả trường hợp.

Có một ngụy biện vốn đưa ra một phát biểu giới hạn, sau đó lại tham gia vào thảo luận như thể đó là một phát biểu tổng quát. Thông tin quan trọng là phát biểu khẳng định trên không áp dụng cho tất cả các trường hợp bị bỏ sót khỏi những cân nhắc đúng mực. Việc đã nêu ra giới hạn này trong tuyên bố không làm mất đi tính ngụy biện ở đây. Thực tế là giá trị đích thực đã bị che đậy phân nửa khiến không ai chú ý đến nó và từ đó loại bỏ những thông tin liên quan.

Mối liên hệ giữa hiện tượng yêu tinh và những vấn đề tâm lý học giờ đã được chứng minh rõ ràng. Trong hầu hết các trường hợp đổ bể không giải thích được và những vật thể chuyển động, có một đứa trẻ phá phách ở nhà.

(Và vì không ai chú ý đến từ "hầu hết" cả, chúng ta không cần nói về những trường hợp khác.)

Lý lẽ khuất bán được sử dụng rộng rãi trong việc bảo vệ những lập luận nửa vời. Khi thiếu những bằng chứng để thiết lập một sợi dây liên kết đầy đủ, ngụy biện này che đậy vết nứt. Khoa học và triết học không chấp nhận những ngoại lệ chưa được lý giải. Newton chắc sẽ chẳng nổi tiếng nếu nói với chúng ta rằng các vật thể thường bị hút về phía nhau bằng một lực thay đổi nghịch đảo với bình phương khoảng cách giữa các vật đó. Tuy nhiên, trong cuộc sống thường nhật, chúng ta ít nghiêm khắc hơn và do đó, ngụy biện này có cơ hội biến những lập luận nửa vời thành đầy đủ.

Cây cọ thường không mọc ở Anh, do đó cái cây này phải là giống cây gì đó khác.

(Thường thì anh này đúng nhưng cũng có những ngoại lệ.)

Kỹ thuật lừa đảo tâm lý được đề xuất dựa trên những khẳng định không đầy đủ về việc chi phối cách con người hành động nói chung.



Hầu hết hành vi phạm tội đều do trẻ vị thành niên gây ra, và hầu hết những kẻ phạm tội này đến từ các gia đình tan vỡ. Câu trả lời cho tỷ lệ phạm tội gia tăng này không phải là có nhiều cảnh sát hơn mà là nhiều trung tâm tư vấn gia đình hơn.

(Có thể đúng. Hãy hy vọng rằng các chuyên gia tư vấn có nhiều lý lẽ như lập luận này.)

Có một nét tính cách chung của con người sẽ giúp bạn thoát tội khi sử dụng ngụy biện giá trị khuất bán. Đó là tính sẵn sàng hướng suy nghĩ vào các trường hợp phù hợp hơn là những trường hợp không phù hợp. Khi đưa ra những phát biểu giới hạn, chẳng hạn như "Hầu hết các sếp đều tán tỉnh thư ký của mình", nhiều người sẽ nghĩ về những trường hợp sếp tán tỉnh thư ký mà họ biết. Rất ít người nghĩ ngay đến những ông sếp không làm việc này. Bạn có thể sử dụng khuynh hướng này để chiêu dụ nhiều người tin vào tuyên bố của mình hơn.

Gần như người Cambridge nào làm việc ở Văn phòng Ngoại giao hay Cục an ninh cuối thập niên 1940 đều trở thành gián điệp hay kẻ phản bội. Tại sao chúng ta không giảm bớt thiệt hại, đuổi hết số người còn lại và đừng thuê mướn thêm ai nữa?

("Gần như người nào" trong trường hợp này ám chỉ một số người; nhưng mọi người sẽ nghĩ về các vụ án bị phanh phui mà họ đã đọc được đâu đó hơn là những trường hợp họ không biết.)



Rào trước

Rào trước là rào xung quanh những lập luận cũng như rào cánh đồng để ngăn ngừa chúng khỏi bị giày xéo. Rào lập luận nghĩa là trú trong các ý tối nghĩa để sau này có thể thay đổi ý nghĩa. ("Tôi nói điều cuối cùng chúng tôi muốn ở Trung Đông là một cuộc chiến toàn lực và tôi vẫn theo quan điểm đó. Cái chúng ta đã và đang dấn thân vào là một cuộc chiến *có giới hạn*...)

Rào trước đòi hỏi phải chuẩn bị trước một sự rút lui có định nghĩa. Những từ và cụm từ được chọn lựa rất kỹ lưỡng để vẫn còn quyền chọn lựa thay đổi sang những định nghĩa khác. Các lập luận và ví dụ đối lập đang trên đà đánh quỵ người tranh cãi đột ngột gặp một vật cản đường trong khi đối tượng hướng đến của chúng đang đứng ở một chiến tuyến khác. ("Tất cả những gì tôi đã nói là tôi sẽ về nhà vào một thời điểm thích hợp. Tôi nghĩ rằng ba giờ sáng là một thời điểm thích hợp theo quan điểm từ trước tới giờ của tôi.")

Rào trước mang tính ngụy biện vì nó đưa ra nhiều hơn hai lập luận trong lớp vỏ bọc một lập luận. Những cách cắt nghĩa khác được âm thầm đưa vào tuyên bố chẳng khác nào những người bạn đồng hành của Odysseus kín đáo bám vào dưới bụng của những con cừu. Hy vọng ở đây là, người nghe, cũng như những tên Khổng lồ một mắt bị mù, sẽ không thấy được sự khác biệt. Hiệu ứng của ngụy biện rào trước là truyền tải hữu ý một cách vô ý nhất những thông tin mà người ta muốn truyền tải.

Các thầy bói chắc chắn sẽ rất tội nghiệp nếu không rào trước để tạo cho bản thân mình nhiều hơn một cơ hội. Cũng như việc bạn rào trước rủi ro trong đặt cược bằng cách cược nhiều hơn vào một con ngựa, trong tiên đoán bạn cũng có thể đặt cược vào nhiều hơn một kết quả.

Hãy tàn bạo, gan góc, và kiên quyết; cười trước sự khinh rẻ/ Sức mạnh của người đàn ông, cái không phụ nữ nào có/ Sẽ làm hại Macbeth.

(Sự rào trước nằm ở chỗ các phù thủy không nói với Macbeth rằng miêu tả này không áp dụng cho những người như Macduff sinh ra từ dòng dõi Caesarian. Macbeth nhận ra điều này sau một phát ngôn rào trước lớn di chuyển từ Birnam sang Dunsinane.)

Hầu hết những nhà tiên tri và các tay bán bảo hiểm đều nổi tiếng xấu xa vì sử dụng phép rào trước: vài người rào trước xa đến khó tưởng. Các thế kỷ mà nhà tiên tri Nostradamus nói đến quá không rõ ràng và có thể được dịch ra theo quá nhiều nghĩa đến nỗi chúng có thể được sử dụng để dự đoán hầu như mọi thứ. Mọi người nói rằng họ thấy trong đó những lời tiên tri chi tiết và chính xác đến kinh ngạc. Không chỉ Napoleon và Hitler, mà cả những giáo hoàng và chính trị gia gần đây cũng xuất hiện từ những trang tiên tri của ông. Tuy nhiên với những lời tiên tri rào trước, có những dấu hiệu cho thấy chân tướng của chúng. Mọi người rất giỏi trong việc tham khảo những lời tiên tri của Nostradamus với cái đã xảy ra. Họ không thành công lắm trong việc tìm ra đầu mối chính xác của những sự kiện sắp xảy ra. Cũng có một sự giống nhau lạ kỳ trong cách mà những thế hệ sau nhận ra rằng những tiên tri của ông này là đúng vào thời điểm của họ.



Sự thiếu trung thực là một khía cạnh quan trọng của phép rào trước. Sự tối nghĩa được thêm vào một cách tinh tế với mục đích đánh lừa và chứng minh ngụy biện kia là đúng, dù sự việc có xảy ra như thế nào đi chăng nữa. Những thầy bói trong các hội chợ núp an toàn sau hàng rào của mình bằng cách nói với bạn rằng, số của bạn là số phải di chuyển nhiều (mặc dù đó chỉ có nghĩa là bạn sẽ di chuyển trên chiếc xe buýt số 36 về nhà). Các chuyên gia kinh tế lại càng chủ tâm hơn trong việc trốn đằng sau phép rào trước, khi nói rằng mọi thứ sẽ trở nên tồi tệ, và điều đó sẽ ngăn cản sự thay đổi lớn của nền kinh tế thế giới; (trong khi mọi thứ trở nên tốt đẹp hơn chính là nhờ vào sự thay đổi lớn của nền kinh tế thế giới.)

Rào trước đòi hỏi phải lên kế hoạch. Rất ít người có thể nghĩ ra ngay những cách nói tối nghĩa theo tình huống; chúng ta thường tìm thấy chúng trong những phát biểu được chuẩn bị trước hơn là trong một nhận xét ngẫu hứng. Bạn nên chuẩn bị một kho những cách nói có vẻ đơn giản từ một góc nhìn nhưng lại được trang trí đầy rẫy những hàng rào phòng hộ khi tới gần.

Tôi sẽ tìm tờ chi phiếu trả trực tiếp đến tài khoản ngân hàng của bạn.

(Khi nào?)



Ngụy biện Công kích cá nhân (Hominem (abusive), argumentum ad)

Nếu bạn không thể công kích một ngụy biện, hãy công kích người tranh luận. Dù sự sỉ vả tự bản thân nó không mang tính ngụy biện, nó được tạo ra theo cách toan tính trước để làm giảm giá trị lập luận của đối phương và khuyến khích thính giả ít coi trọng lập luận đó hơn giá trị thực sự của nó. Khi xảy ra hiện tượng này, người nói đã thực hiện phương pháp ngụy biện lạm dụng Công kích cá nhân.

Bác sĩ Green tranh luận rất hợp lý để bảo vệ phương pháp dùng florua. Tuy nhiên ông này không nói cho chúng ta biết rằng ông cũng chính là người mười năm trước đã xuất bản những bài viết ủng hộ phương pháp chết êm ái cho người già và tục giết trẻ sơ sinh.

(Trừ khi lập luận của ông này là florua sẽ giết chết người già và trẻ nhỏ hiệu quả hơn, khó mà thấy được chuyện này có liên quan gì tới những lập luận bảo vệ hay chống lại chất florua.)

Ngụy biện này, cũng như hầu hết những ngụy biện liên quan đến tính xác đáng, nằm ở chỗ lập luận không được cân nhắc bằng chân giá trị của nó. Nói đúng ra, không được đem giá trị của người tranh luận vào lập luận. Thậm chí cả ngành quan hệ công chúng cũng không phải luôn mắc sai lầm. Chỉ vì chúng ta lưỡng lự không chịu nhìn nhận một điều là, những lập luận tốt và hợp lý cũng có thể đến từ một nguồn xấu xa và ngu xuẩn, như thế ngụy biện Công kích cá nhân mới có đất dụng võ.

Giờ chúng ta xét đến lập luận của giáo sư Robinson trong việc ủng hộ việc sát nhập hai trường đại học. Cũng khá lâu rồi, kể từ hồi giáo sư bị kết án lái xe khi đang say rượu ba năm về trước, nhưng chúng ta cũng phải tự hỏi bản thân mình…

(Hãy lưu ý sự phản bác theo đúng trình tự kia. Thường nó là dấu hiệu của ngụy biện lạm dụng công kích cá nhân, "Tôi không muốn trở nên nham hiểm nhưng… ")

Có rất nhiều hình thái của dạng ngụy biện này, vài hình thái chuyên biệt hóa tới nỗi chúng được xác định và đặt tên như những ngụy biện riêng biệt. Để sử dụng thành công đòi hỏi một nỗ lực gan lì để khiến hành động lạm dụng trông có vẻ có liên quan đến vấn đề đang được cân nhắc. Việc sử dụng những công kích cá nhân để gây ra nghi ngờ trong những lập luận của người tranh luận là một phương pháp khả dĩ.

Những luật sư khi kiểm tra chéo các nhân chứng không thân thiện thường giẫm lên biên giới rõ ràng giữa việc "thiết lập hồ sơ tính cách của một nhân chứng" với một phép *Công kích cá nhân* đơn giản được lạm dụng để khiến lời khai mất tín nhiệm. Tương tự, việc sử dụng nhân chứng để buộc tội thường bước sang ranh giới của ngụy biện.



Đấu trường chính trị là một vùng đất màu mỡ, trong đó các ngụy biện mọc đầy như cỏ dại, còn những ngụy biện khác như những nụ hoa được chăm bón kỹ càng. Ngụy biện lạm dụng Công kích cá nhân là một trong những chủ đề chính trong thời gian chất vấn nghị viện.

Tôi muốn lưu ý Hạ viện nhớ cho rằng trong thời kỳ người chất vấn tôi còn đang đương nhiệm, tình trạng thất nghiệp và lạm phát tăng gấp đôi, và lương bổng giảm sút gần như bằng tốc độ tăng giá. Và ông ấy vẫn có đủ can đảm để hỏi tôi về tương lai của ngành khai mỏ.

(Phát biểu của ông này có nghĩa là "miễn bình luận" trong hình thái nói lằng ngoằng khó hiểu.)

Vài tranh luận nghị viện chất lượng kém có thể được báo chí phơi bày. Chừng nào còn những tay nhà báo nịnh bợ sẵn sàng ca tụng những ngụy biện lạm dụng *Công kích cá nhân* như một "lời đáp trả tuyệt vời" thì sẽ vẫn còn những chính trị gia ngồi miệt mài trong đêm để soạn ra những viên ngọc quý như câu "giống như bị một con cừu chết giẫm đạp lên." Họ trình bày chúng trước thính giả.

Các quy tắc cần nhớ khi sử dụng ngụy biện này là các tư liệu đối đầu đầy thù địch của bạn cần phải được giới thiệu để người ta trông thấy ở bất cứ nơi nào có thể và nó nên được cấu trúc để liên tưởng đến câu hỏi liệu đối thủ của bạn có đáng được cân nhắc bởi những thính giả rất đáng kính và nghiêm túc này không khi cả hai đang cùng trình bày quan điểm.

Tôi rất khó xử khi phải đưa ra những tấm ảnh và lá thư này. Tôi hỏi bạn, liệu hội đồng này sẽ ra sao, nếu người ta thấy chúng ta bị ảnh hưởng trong các quyết định chính sách về chiếc cầu treo mới, bởi một người có hành vi xấu với một bé gái 11 tuổi xúc phạm đến tất cả chuẩn mực hành vi công và tư, cái mà chúng ta dưới tư cách một hội đồng có nhiệm vụ thiêng liêng phải bảo vệ.

(Coi chừng phía dưới.)



Ngụy biện hoàn cảnh (Hominem (circumstantial), argumentum ad))

Trong *Ngụy biện hoàn cảnh,* lập luận ở đây là những hoàn cảnh đặc biệt của người mà bạn đang tranh luận. Thay vì cố gắng chứng minh luận điểm đúng hay sai dựa trên bằng chứng, luận điểm này được thúc giục thông qua vì lý do tình thế và lợi ích của những người liên quan.

Bạn không thể chấp nhận tính chính thống của việc cho vay lấy lãi được. Bạn là một tín đồ Thiên Chúa Giáo, và Chúa Giê-su đuổi những kẻ cho vay tiền ra khỏi thánh đường.

(Đây không phải là một lập luận tổng quát. Ví dụ, nó không có tác dụng mấy với người Hindu hay Hồi giáo. Người nghe bị lôi vào quyết định đồng thuận vì ý thức Thiên Chúa Giáo của mình.)

Tương tự, mọi người có thể được yêu cầu chấp nhận một quan điểm, bởi vì hoàn cảnh của họ với vai trò là những thành viên của một đảng chính trị, trong khi đảng phái kia đang ủng hộ quan điểm đó. Trong phiên bản ngụy biện này, sai lầm đến từ việc mang tình thế cụ thể của thính giả vào cái đang được thúc giục, để trở thành một sự thật được chấp nhận rộng rãi. Trong khi các chiến thuật như vậy có thể thuyết phục được những đối tượng thính giả cụ thể, chúng sẽ không hình thành được cái đúng và sai, hay sự thật và sự dối trá của một phát biểu.

Không ai trong trường đại học này phản đối chuyện trao ngân sách của bang cho những dịch vụ được trợ cấp, nếu không thì các anh sẽ không ngồi trong một nơi được trợ cấp thế này.

(Thực ra thì các sinh viên phản đối những bang khác.)

Một biến thể của ngụy biện này gạt bỏ ý kiến của người khác, bằng cách khẳng định rằng ý kiến đó chỉ đúng với những hoàn cảnh đặc biệt của họ. Ngụy biện này cho rằng một vị giám đốc công ty dầu chỉ hướng đến lợi ích doanh nghiệp của ông này khi đưa ra ý kiến về nguồn cung năng lượng trong tương lai. Đầu tiên, vị giám đốc này có thể có cái nhìn độc lập khác với cái nhìn trong doanh nghiệp của ông. Thứ hai, không gì có thể chắc rằng cái nhìn của doanh nghiệp kia là không đúng dù rằng nó có thể mang tính chất tư lợi. Ngụy biện xuất hiện trong phiên bản của lập luận này thông qua hành động bác bỏ bừa bãi những tư liệu nhiều khả năng liên quan cũng như mang vào những tư liệu không liên quan, ví dụ như hoàn cảnh của thính giả. Thậm chí nếu có thể cho thấy được tại sao đối phương suy nghĩ như vậy, nó cũng không cho thấy anh này sai. ("Vì là một người yêu thích opera, bạn sẽ là người đầu tiên đồng ý rằng chúng ta cần trợ cấp cho bộ môn nghệ thuật này.")

Kỹ thuật sử dụng những tình huống đặc biệt xuất hiện trong lập luận được trình bày trước những chuyên gia. Thành ngữ Mỹ "Xây dựng một thể chế" thường nói về quá trình kết hợp lại đủ nhiều những nhóm lợi ích, tất cả các nhóm này đều ủng hộ cho những tình huống đặc



biệt của họ. Một chính trị gia lão luyện, nếu quá thận trọng, có thể xây dựng một nền tảng quyền lực bằng cách hướng lập luận đến không chỉ cái tốt chung cho xã hội, mà còn tới những tình huống đặc biệt của các nhân viên thuộc khu vực công, công đoàn, hay những người nhận phúc lợi, các nhóm thiểu số và các nhóm liên quan đến chính trị giới tính. Cái đúng hay sai của chương trình không cần phải được nêu ra nếu có thể kêu gọi tình huống đặc biệt.

Cả hai phiên bản của *Ngụy biện hoàn cảnh* đều có thể sử dụng để mang lại thuận lợi cho bạn. Bạn nên sử dụng phiên bản đầu tiên với những tình huống đủ rộng để bao quát phần lớn thính giả. ("Bạn, với vai trò thành viên của giai cấp lao động, sẽ trân trọng…") Cái đặc biệt hữu ích với bạn sẽ là tư cách thành viên danh nghĩa của nhà thờ Thiên Chúa Giáo. Nhiều người thích nhìn nhận bản thân như những tín đồ Thiên Chúa Giáo dù rằng họ không thích những nghĩa vụ mà Thiên Chúa Giáo đúng mực thường áp đặt. Do đó, khi bạn xuất hiện trước mặt họ như một tín đồ Thiên Chúa Giáo, họ khó lòng phản đối quan điểm của bạn được. Họ sẽ bị ép phải phục tùng theo một cách miễn cưỡng và tức tối cái mà bạn không thể nào làm được bằng những cách khác.

Phiên bản thứ hai rất tuyệt vời để phục vụ mục đích phản bác những chứng cứ "chuyên gia" chống lại bạn. Một chuyên gia là người nào đó trong ngành và do đó quan điểm của ông này chỉ đại diện cho tình huống của vị chuyên gia kia, cũng như người nào đó có liên quan. Do đó, nhà quy hoạch thị trấn bác bỏ tuyên bố của bạn về việc quy hoạch thị trấn; khi chuyên gia từ công ty dầu hỏa chỉ ra cái bạn nói về năng lượng là phát ngôn bậy bạ; và khi một doanh nhân vạch trần cái nhìn rỗng tuếch của bạn về kinh doanh, bạn chỉ việc cười ngọt ngào trong những tình huống đó và nói: "Xem nào, ông ấy sẽ nói vậy phải không?"



Ngụy biện Bất khả tri (Ignorantiam, argumentum ad)

Socrates được nhà tiên tri đánh giá là người thông thái nhất vì chỉ một mình ông biết ông thiếu hiểu biết ra sao. Việc hiểu biết sự bất khả tri của mình có tác dụng trong việc giữ cho Socrates luôn khiêm tốn nhưng nó tạo thành một nền tảng tồi cho suy luận. *Ngụy biện Bất khả tri* xảy ra khi chúng ta sử dụng việc thiếu kiến thức về thứ gì đó để suy ra rằng trường hợp đối lập là đúng.

Hồn ma có tồn tại. Các nhóm nghiên cứu đã dành rất nhiều năm và hàng triệu Bảng Anh để cố gắng chứng minh rằng chúng không tồn tại; và họ chưa bao giờ thành công.

(Bạn có thể nói điều tương tự với cây đèn thần của Aladdin và triển vọng hòa bình thế giới.)

Phiên bản xác thực của Ngụy biện Bất khả tri quả quyết rằng cái gì chưa được bác bỏ phải xảy ra. Thêm vào đó, có một phiên bản phủ định cho rằng cái chưa được bác bỏ thì không thể xảy ra.

Nói về tất cả những hình thái sống ngoài trái đất là điều vô lý. Chúng ta biết rằng không có thứ gì như vậy tồn tại, vì tất cả những nỗ lực chứng minh sự tồn tại của chúng đều thất bại.

(Điều này cũng đúng với người tuyết ở Himalaya, Bigfoot và quái vật hồ Loch Ness.)

Trong cả hai phiên bản, cái nó hướng đến là sự bất khả tri. Sự bất khả tri được gọi lên để ủng hộ cho một tuyên bố, dù rằng khả năng tri thức hiện tại của chúng ta cũng thường không biết được liệu tuyên bố đó là đúng hay sai. Ngụy biện này chứa đựng sự can thiệp của những tư liệu không liên quan dưới dạng tính bất khả tri, chen vào một lập luận, cái đang đề cập đến một vấn đề khác. Việc chứng minh thứ gì đó tồn tại nổi tiếng là khó khăn nhất khi nó là một sinh vật e thẹn núp dưới đáy hồ ở Scotland, ở sườn núi hoang dã, hay trong làn sương mờ ở hành tinh thứ ba thuộc vì sao Cygni 61. Trên thực tế, bạn phải gặp một trong số chúng. Thậm chí dù vậy, cần rất nhiều những bằng chứng được ghi lại để thuyết phục những người khác.

Để chứng minh sự không tồn tại thậm chí còn khó hơn. Bạn phải nhìn vào toàn bộ vũ trụ cùng lúc để chắc rằng sinh vật mà bạn đang tìm không ẩn náu đâu đó. Không ngạc nhiên gì, thành tựu này hiếm khi nào đạt được và do đó để lại rất nhiều khoảng trống đầy những *Ngụy biện Bất khả tri,* cũng như những sản phẩm khác từ trí tưởng tượng của chúng ta.

Nhóc, ta đã bay khắp thiên hà. Ta đã thấy rất nhiều thứ lạ nhưng ta chưa bao giờ thấy thứ gì đó khiến ta tin rằng có một quyền lực toàn năng kiểm soát mọi thứ.

Tất nhiên, có những trường hợp mà việc thiếu kiến thức ảnh hưởng đến phán quyết của chúng ta; những trường hợp này xảy ra khi chúng ta kỳ vọng sẽ có kiến thức nếu nó đúng. Một người có thể không chấp nhận thông tin Camden Town Hall đã bị nuốt chửng bởi một



con quái vật nhớp nháp, nếu không có thông tin nào đăng tải trên báo, không nhân chứng nào trên truyền hình, không có buổi ăn mừng nào trên đường phố hay bất kỳ những bằng chứng nào khác mà chúng ta kỳ vọng theo sau sự kiện kia.

Ngụy biện Bất khả tri hình thành một thứ giống như chiếc áo choàng che đậy những niềm tin trần trụi bên dưới của người thường, tin vào những điều phi thường. Dưới chiếc áo dễ chịu ấm áp đó là một niềm tin phổ biến rộng khắp về thần giao cách cảm, yêu tinh, quỷ nhập, kim tự tháp ma thuật, tam giác Bermuda và thuốc lá không độc hại. ("Bạo lực trên truyền hình không gây hại gì cả. Không khảo sát nào có thể chứng minh được nó độc hại.")

Ngụy biện Bất khả tri hữu dụng nếu quan điểm của bạn không giống với những quan điểm được thừa nhận rộng rãi. Bạn có thể thuyết phục người khác, để chia sẻ những khái niệm kỳ quái này, bằng cách chỉ ra thực tế rằng không có những bằng chứng để chứng minh khái niệm đối lập. Bạn chỉ đối mặt với một khó khăn nhỏ trong trường hợp có hàng đống ví dụ trong rất nhiều trường hợp để chứng minh bạn sai: bạn hãy bác bỏ những bằng chứng đó bằng cách triển khai ngụy biện bất khả tri xa hơn khi tuyên bố rằng chưa ai từng chứng minh rằng các bằng chứng đó đáng tin cậy. Theo cách này, bạn sẽ có khả năng giữ vững quan điểm của mình trước những búa rìu của lý lẽ và kinh nghiệm. Khi bạn đã thành thạo ngụy biện này, bạn có thể thêm các ký tự "ad ign" (chuyên gia bất khả tri) trên văn bằng cử nhân ngành xã hội học của bạn. Rốt cuộc thì chẳng ai có thể chứng minh bạn không thể làm vậy.



Thiếu xác đáng (Ignoratio elenchi)

Thiếu xác đáng là một trong những ngụy biện lâu đời nhất được biết đến và được định dạng lần đầu tiên bởi Aristole. Khi ai đó tin rằng mình đang chứng minh một vấn đề, nhưng thay vào đó lại đang chứng minh một vấn đề khác, người này phạm phải ngụy biện thiếu xác đáng. Người này không chỉ đang tranh luận bên ngoài vấn đề mà còn trực tiếp hướng đến một kết luận khác.

Tôi sẽ phản đối giải pháp cho phép mọi người rời khỏi trường sớm hơn bằng cách một lần nữa chứng minh giá trị của giáo dục.

(Chứng minh giá trị của giáo dục không chứng minh được luận điểm phản đối việc cho phép rời khỏi trường sớm. Có lẽ lập luận này chỉ chỉ ra được sự khác biệt, khi tranh luận với ý kiến phản đối giáo dục trong nhà trường.)

Luận điểm được chứng minh không liên quan đến cái mà người tranh luận đang muốn chứng minh, và đó là lý do tại sao ngụy biện này đôi khi được biết đến với tên gọi ngụy biện luận điểm thiếu xác đáng. Ngụy biện này bao gồm giả định rằng một kết luận cũng có giá trị tương đồng với kết luận kia, dù trong thực tế chúng là hai vấn đề khác nhau. Những lập luận hỗ trợ kết luận ban đầu bị lược bỏ và thay vào đó những lập luận hỗ trợ một kết luận không liên quan khác được đưa vào.

Làm sao thân chủ của tôi lại ra lệnh cho vụ giết người đó được chứ? Tôi đã chứng minh rằng ông ấy thậm chí còn không ở trong nước khi vụ án đó xảy ra.

(Nói hay lắm. Bằng chứng đó có cho thấy ông này không ra lệnh trước khi xuất ngoại hay sắp xếp qua điện thoại hay không?)

Ngụy biện *Thiếu xác đáng* có cách tiếp cận rất khéo léo. Sức mạnh của nó nằm ở chỗ, một kết luận có thể được chứng minh với đầy đủ căn cứ, dù rằng đó không phải kết luận đang tìm kiếm. Bất kỳ những người tham gia tranh luận nào cũng có thể bị đánh lạc hướng bởi một kết luận không liên quan.

Đánh bạc có phải là một nghề đáng làm không? Tin tôi đi, chúng tôi không chỉ làm việc chăm chỉ như bất kỳ người nào mà còn làm việc chăm chỉ hơn. Chúng tôi mất hàng giờ mỗi ngày, ngoài thời gian dành cho đánh bạc, để học tập.

(Được rồi, anh làm việc chăm chỉ. Giờ nói tôi nghe đó có phải là nghề đáng làm không?)

Ngụy biện Thiếu xác đáng thường xuất hiện nhanh gọn, nhưng thành công mỗi khi ai đó bị buộc tội vì những gì người đó đã làm và cách người này làm là chuẩn bị sẵn sàng để chối bỏ hành vi nào khác. Nó chính là đặc trưng trọng tâm của tất cả mọi vấn đề mà những vòng tròn báo chí và chính trị đều có liên quan. Ngụy biện này gần như trở thành một nghi thức. Dù rằng dưới tia sáng đều đặn của trường quay, hay ánh sáng ngắt quãng của những chiếc máy ảnh trên đường phố, hoạt cảnh nho nhỏ đó đều diễn ra. Cậu phóng viên hào hứng long



trọng đưa ra lời buộc tội một người nổi tiếng, vì một hành động, và ông này bằng sự long trọng chứng minh rằng, ông chưa từng làm một chuyện khác.

"Có đúng không thưa ngài Bộ Trưởng, rằng ngài đã cho phép hạ con số chuẩn mức sống của người nghèo xuống?"

"Cái tôi đã làm là tăng 3,7% mức phụ cấp cho những phụ nữ sống phụ thuộc không con cái và 3,9% phụ cấp cho các góa phụ có hai con, những mức tăng này này đều cao hơn các đối thủ của chúng tôi thậm chí trong một năm khi còn đương nhiệm."

Trong bầu không khí thư giãn hơn của buổi phỏng vấn ở trường quay, người nổi tiếng đó thường trâng tráo khoe khoang ngụy biện thiếu xác đáng của mình:

Xem nào, John, đó không thực sự là vấn đề phải không? Cái chúng tôi đã làm là…

(Và bạn có thể biết *chắc chắn* rằng đó không phải là vấn đề.)

Hiển nhiên, bạn có thể sử dụng ngụy biện này cho những nhiệm vụ mang tính phòng vệ trong một đội hình siết chặt. Các thính giả của bạn sẽ rất ấn tượng, bởi tất cả những thứ bạn có thể chứng minh rằng mình đã không làm, đến nỗi sự chú ý của họ sẽ bị hướng ra khỏi những gì bạn đã làm. Các bằng chứng của bạn càng được chuẩn bị kỹ lưỡng và chi tiết, càng có ít khả năng mọi người nhớ ra cái bạn đang thực sự bị cáo buộc.

Bạn cũng có thể sử dụng ngụy biện này ở thế tấn công, nhằm chứng minh đủ mọi thứ ngoại trừ cái có liên quan. Có rất nhiều thứ có thể được chứng minh về năng lượng nguyên tử, săn thú và đường trắng tinh luyện, những cái không liên quan gì đến chủ đề chính của việc liệu những người khác có nên bị cấm làm những việc mà bạn không đồng tình hay không.

Đi bộ nhanh ở nơi công cộng nên bị cấm. Có những nghiên cứu cho thấy hoạt động đó tăng rủi ro cho sức khỏe hơn là giảm những rủi ro đó.

(Thậm chí nếu điều này đúng, liệu nó có phải là một lập luận cho việc cấm hoạt động đi bộ nhanh ở nơi công cộng hay không? Nghe có vẻ như hiệu ứng xấu lớn nhất không nằm ở sức khỏe của những người đi bộ nhanh, mà nằm ở lương tâm của người nói.)



Suy luận sai cách

Có một nguyên tắc trong lập luận cho chúng ta biết rằng, nếu một điều kiện trong kết luận có liên quan đến tổng thể nhóm, thì các bằng chứng dẫn tới kết luận đó cũng phải liên quan đến tổng thể nhóm. Ví dụ như chúng ta không thể rút ra kết luận về "tất cả các nhân viên bất động sản", trừ khi nào chúng ta bắt đầu với vài thông tin liên quan đến cả nhóm đó. Việc biết rằng một số nhân viên bất động sản vi phạm điều này hay điều kia không thể đưa chúng ta đến kết luận về tất cả các các nhân viên khác. Lập luận vi phạm nguyên tắc này đã phạm phải suy luận sai cách.

Tất cả những người thu thuế là đầy tớ của dân, và tất cả những người thu thuế là những tay hay bắt nạt dân, vậy tất cả đầy tớ của dân đều là những kẻ hay bắt nạt dân.

(Quá khắt khe. Có thể ở đâu đó có những kẻ chỉ là hơi đàn áp một chút. Ngụy biện nằm ở chỗ ta đề cập đến tất cả đầy tớ của dân trong kết luận, trong khi giả thiết chỉ nói rằng những người thu thuế là một phần của đầy tớ của dân.)

Lập luận sử dụng suy luận sai cách chắc chắn phải mang tính ngụy biện vì nó đưa ra một tuyên bố không được viện chứng. Dù rằng các tiền đề chỉ nói về vài thành viên trong nhóm, kết luận lại lần đầu tiên nhắc đến phần còn lại của nhóm kia. Nói theo cách khác, chúng ta cố gắng đạt đuợc kết luận về các sự việc mà chúng ta không có bằng chứng nào, và do đó, phạm phải ngụy biện này.

Có một phiên bản khó phát hiện hơn của suy luận sai cách:

Tất cả những người đi xe đạp đều là những người tiết kiệm, và không nông dân nào đi xe đạp, do đó không nông dân nào là những người tiết kiệm.

(Lập luận này nghe có vẻ phù hợp với thực tế quan sát nhưng nó là một ngụy biện. Chúng ta cũng có thể dễ dàng nói rằng: "Tất cả những người đi xe đạp đều chết". Điều này sẽ gợi lên ngay ấn tượng rõ ràng rằng những nông dân to lớn sẽ lái những chiếc xe to lớn mãi mãi.)

Căn nguyên ngụy biện trong ví dụ này nằm ở chỗ tiền đề cho chúng ta biết những người đi xe đạp chỉ là một phần của những người kinh tế. Mặt khác, kết luận lại cho chúng ta biết rằng cả nhóm người không có người nông dân nào. Một lần nữa, ngụy biện xuất phát từ suy luận sai cách.

Những từ bao quát toàn bộ nhóm được gọi là "từ phân bổ", và có một quy luật để tìm được những từ này. Những mẫu câu khái quát, cái nói về "tất cả" hoặc "không có gì", sẽ có chủ ngữ được phân bổ; các mẫu câu phủ định sẽ có vị ngữ phân bổ. Trong ví dụ trên, cụm từ "những người tiết kiệm" được phân bổ trong kết luận, bởi vì nó là vị ngữ của một mệnh đề phủ định. Tuy nhiên, trong tiền đề, nó không được phân bổ, vì hoặc là chủ ngữ của một mệnh đề phổ quát hoặc vị ngữ của một phủ định. Nghe có vẻ phức tạp nhưng nguyên tắc này sẽ làm mọi thứ trở nên đơn giản. Bạn sẽ sớm nhận ra kết luận nào bao quát cả một nhóm mà không đưa ra bất cứ thông tin xác minh nào. Để khiến bạn bè mình sửng sốt hoàn



toàn, khi chủ ngữ của kết luận bị phân bổ vô căn cứ, hãy gọi là “sai cách thứ yếu” và “sai cách chủ yếu” khi việc đó xảy ra với vị ngữ của kết luận.

Sử dụng suy diễn sai cách đòi hỏi một quá trình tập luyện. Bạn nên triển khai nó để hỗ trợ những kết luận trông có vẻ hợp lý, nhưng thực ra thì có một số khuyết điểm kỹ thuật nhỏ bạn không thể chứng minh được. Thành thạo kỹ thuật suy luận sai cách sẽ giúp bạn xây dựng các lập luận dựa trên vài đặc tính của một nhóm tập thể và dễ dàng rút ra kết luận về cả tập thể đó.

Một vài người Úc là những anh chàng vui vẻ, và vài kẻ bịp bợm không phải là những anh chàng vui vẻ. Vậy vài người Úc không phải là những kẻ bịp bợm.

(Có thể đúng, cũng có thể sai, nhưng cần nhiều hơn chỉ chừng này để đưa ra kết luận.)



Hài hước thiếu xác đáng

Ngụy biện dựa vào sự hài hước thiếu xác đáng xảy ra khi những tư liệu gây cười không liên quan gì đến chủ đề được đem vào nhằm chuyển hướng chú ý ra khỏi những lập luận.

Luận điểm của đối phương làm tôi nhớ đến một câu chuyện…

(Cái sẽ không nhắc người nghe nhớ đến cuộc tranh luận.)

Mặc dù sự hài hước có tính giải trí, cũng như làm cho cuộc thảo luận thêm sinh động, nó cũng có thể làm mọi người xao nhãng. Ngụy biện này không nằm ở chỗ sử dụng các yếu tố hài hước, mà ở việc sử dụng nó để đánh lạc hướng khỏi vấn đề đúng sai đang được thảo luận. Một câu chuyện cười có thể chiếm được cảm tình của thính giả nhưng không thể giúp bạn thuyết phục được họ.

Một thành viên của Nghị viện Anh, Thomas Massey-Massey, từng đề nghị đổi tên ngày lễ Giáng sinh từ Christmas thành Christ-tide, bởi vì "mass" (trong từ Christmas) là 1 nghi thức của Công giáo, không phù hợp với một quốc gia Tin lành như Anh quốc. Ông bị ngắt lời bởi một thành viên phản đối ý kiến này, người đã hỏi ông rằng ông cảm thấy như thế nào nếu bị gọi là "Thotide Tidey-Tidey". Sau đó, dự luật này mau chóng bị lãng quên.

Người chất vấn kia là một đại diện tiêu biểu của ngụy biện này. Tiếng hót líu lo của ông khi xuất hiện trong những buổi họp tranh cử nghị viện thường nhấn chìm bất kỳ lập luận nào, với một lý do nghe rất hay là chúng thú vị hơn rất nhiều và thường ở mức độ trí tuệ cao hơn. Vài người chất vấn trở nên bất tử trong các sách vở ghi lại những trích dẫn từ những "người chất vấn ẩn danh", đặc biệt nếu sau câu phát biểu hài của họ là một câu trả lời còn hay hơn của người ứng viên bầu cử. Lloyd George, Winston Churchill và Harold Wilson, tất cả đều cho thấy sự khéo léo trong việc khiến một câu nói hài hước mang tính xao nhãng quay đầu lại tấn công người sử dụng nó.

NGƯỜI HỎI: Bạn biết gì về nông nghiệp? Một con heo có bao nhiêu ngón chân? Nancy Astor: Sao bạn không bỏ giày ra rồi thử đếm đi?

Thường được nhắc tới như một ví dụ kinh điển cho ngụy biện hài hước thiếu xác đáng là câu chuyện do Đức giám mục Wilberforce kể khi phản biện lại Thomas Huxley về sự tiến hóa. Với thái độ coi thường sự tiến hoá, Đức giám mục hỏi Huxley:

Ông nói rằng mình xuất phát từ loài khỉ. Vậy nó có nguồn gốc từ bên nội hay bên ngoại của ông vậy?

(Câu trả lời của Huxley cũng được coi là câu trả lời gây bẽ mặt điển hình. Ông ấy nói rằng ông ấy không cảm thấy xấu hổ khi có tổ tiên là loài khỉ, nhưng nói về người mà ông sẽ rất xấu hổ nếu là tổ tiên của mình; đó là người không bất chấp trình độ của hắn là gì luôn tìm kiếm cách để giấu dốt bằng những lời lẽ hùng biện bâng quơ và mang nặng thành kiến...)



Vấn đề của một người sử dụng lập luận hợp lý để tạo ra một tràng cười rộn rã cũng khó như dập tắt những lời khinh bỉ vậy. Thính giả sẽ thích được giải trí hơn là nghe những lập luận. Một diễn giả của một giáo phái thường mời gọi khán giả cung cấp những trích đoạn từ trong kinh thánh để phản biện lại quan điểm của ông ta. Và khi có một khán giả làm được điều đó, ông này sẽ luôn trả lời rằng:

Nghe có vẻ giống trích từ kinh Sáng chế hơn là kinh Sáng thế.

(Người phát biểu sẽ bị bối rối bởi tràng cười từ khán giả.)

Những người thường hay tranh luận trước đám đông nên chuẩn bị sẵn một giỏ đầy những chuyện cười đủ loại để sẵn sàng tung ra ứng phó khi cần. Ít ra thì một tràng cười của khán giả sẽ làm cho nạn nhân của bạn mất đi ít nhiều tính căn cứ, trong khi nó giúp bạn có thêm thời gian để suy nghĩ.

Khả năng pha trò đúng lúc là kết quả của trí thông minh và kinh nghiệm. Kinh nghiệm nhiều năm trong nhóm tranh luận ở một trường đại học sẽ giúp mài dũa kỹ năng suy nghĩ của bạn. Một câu chuyện hài hước không cần quá khéo léo, mà quan trọng là phải được kể đúng cách. Tôi từng thấy một người đã đưa ra những luận điểm xuất sắc về việc buôn bán những chiếc máy bay có khả năng chở bom nguyên tử cho các chính phủ độc tài. Ông ấy bị bối rối khi có một ý kiến cắt ngang cho rằng nên làm điều tương tự với những chiếc xe cút kít.

Một sinh viên, người đang trong quá trình bị khiển trách vì những hành động ngu xuẩn và hạnh kiểm của mình, đã vô hiệu tất cả mọi công kích bằng cách đối mặt với các thính giả một cách long trọng và nói:

Tôi chấp nhận những khiển trách, và nó nhắc tôi nhớ đến mẹ tôi, người cũng nghĩ rằng tôi đã là một cậu bé rất nghịch ngợm.

(Phiên xử kết thúc trong tràng cười huyên náo.)



Ngụy biện cứng đầu (Lapidem, argumentum ad)

Đức Giám mục Berkeley bày tỏ quan điểm rằng một vấn đề thì không tồn tại riêng biệt bên ngoài nhận thức. Khi Boswell nói với bác sĩ Johnson rằng đây là một ý kiến không thể bác bỏ được, vị bác sĩ này đã trả lời bằng cách đá vào hòn đá và chân ông bật lại. Ông nói: "Do vậy, tôi vẫn phủ định quan điểm này." Ông ấy bác bỏ nó thì ít mà mặc kệ nó thì nhiều, bởi vì bằng chứng về sự tồn tại của hòn đá, bao gồm cả hình ảnh, âm thanh và cảm giác khi đá vào nó, được nhận thức thông qua các giác quan.

Cách ứng xử của bác sĩ Johnson đã cho chúng ta tên của *Ngụy biện cứng đầu,* ngụy biện cứng đầu như đá. Cách này bao gồm việc mặc kệ tất cả các lý luận, từ chối không thảo luận vào vấn đề trọng tâm.

Anh ấy là bạn của tôi. Tôi sẽ không nghe một lời nói xấu nào về anh ấy.

(Biểu hiện đỉnh cao của sự trung thành. Nhưng không có tí hiểu biết nào.)

Một lý lẽ hay bằng chứng không thể bị chối bỏ chỉ vì nó không chiều theo ý bạn. Cũng giống như việc chúng ta thích bác bỏ những ý kiến ngược lại với thế giới quan của mình, ngụy biện này cho rằng chúng ta có thể làm vậy mà không mất mát gì. Bằng cách từ chối thừa nhận những tư liệu liên quan đến một kết luận hợp lý, chúng ta rơi vào vùng vô tri. Vô tri là suối nguồn xác thực của hạnh phúc hơn sự đúng sai.

Ngụy biện cứng đầu được đặt tên phù hợp nhất sau khi được bác sĩ Johnson sử dụng, vì ngụy biện này là một trong những phương pháp tranh luận yêu thích của ông. Quan điểm có lý lẽ và cân bằng của ông về sự tự do có thể trở thành:

Chúng ta biết chúng ta có quyền tự do chọn lựa, và chấm hết.

(Câu này nhằm chấm dứt một lý lẽ.)

Jeremy Bentham cho rằng, tất cả các thảo luận về quyền bẩm sinh đều chỉ là nói càn, và những thảo luận về quyền bẩm sinh không thể bị tước đoạt là rỗng tuếch. Tuyên ngôn Độc lập của Mỹ đã phát biểu thái quá.

Luôn có rất nhiều tảng đá sẵn sàng cho chúng ta đá vào khi các bằng chứng không có cơ sở. Khi một niềm tin không thể lý giải ra được, đó là lúc chúng ta sử dụng Ngụy biện cứng đầu.

Lý trí không thể dẫn dắt bạn; bạn phải mở rộng trái tim và…bạn sẽ thấy.

(Điều này không quá hữu ích cho những người ngoài đang đi tìm kiếm sự thật, dù có vẻ dễ chịu hơn đối với những người trong cuộc.)



Ngụy biện này xảy ra trong trường đại học nhiều hơn người ta tưởng. Thường những nhóm có vẻ học thuật hay tranh cãi rằng không nên cho phép một số sách lưu hành trong trường vì chúng truyền tải những thông tin lỗi. Người nói thường hét lên, vì người nghe biết rằng những người này đang nói sai, và họ không cần phải nghe lập luận. Một số hội sinh viên thậm chí còn làm ra quy tắc về *Ngụy biện cứng đầu*, từ chối không cho một số lỗi đã biết được đưa lên bục thuyết trình – một danh mục lỗi mà thậm chí có thể bao gồm cả những thành viên được bầu của chính phủ quốc gia.

Một phiên bản xuất sắc của thuật ngụy biện này đến từ ngòi bút của Herbert Marcuse. Ngày nay Marcuse đã bị quên lãng, dù rằng ông đã từng là thầy tu danh giá nhất phục vụ cho những sinh viên cấp tiến trong thập niên 1960. Quyển *Phê phán sự phục tùng thuần túy* nêu ra một điều rất thú vị, rằng sự phục tùng có thể biến thành một xu hướng cưỡng bức, vì chính sự phục tùng cho phép lan truyền những sai trái. Làm thế nào chúng ta có thể nhận ra những sai phạm để có thể dừng nó lại? Dễ thôi. Hãy đoán xem ai sẽ nói với chúng ta.

Khi chính bạn sử dụng *Ngụy biện cứng đầu*, bạn phải sử dụng nó với tất cả sự tin tưởng, rằng người đưa ra dữ kiện hay lập luận xúc phạm kia hoàn toàn vượt quá sự chịu đựng. Cũng giống như vị thẩm phán người từng kết tội một bồi thẩm đoàn vì "đi ngược lại với chứng cứ rõ ràng", bạn nên nói rõ cho mọi người biết rằng, người kia đang đi ngược lại với tất cả chứng cứ. Đối thủ của bạn, bằng cách đi ngược lại tất cả những ý kiến được thừa nhận rộng rãi và tất cả những phép tắc, sẽ cho thấy ý kiến của mình hoàn toàn không đáng để thảo luận.

Quyền tự do ngôn luận là một chuyện; nhưng đây là chuyện giấy phép.

("Giấy phép" có nghĩa là quyền tự do mà bạn không chấp thuận.)

Khi có quyền kiểm soát được tình hình, bạn có thể không cần phải tinh tế thêm nữa: "Tôi không quan tâm bây giờ là mấy giờ. Đi ngủ ngay bây giờ đi."



Lợi dụng nghèo khó (Lazarum, argumentum ad)

Những người nghèo có thể cần được thương hại; nhưng không phải lúc nào họ cũng đúng. Sẽ là ngụy biện khi cho rằng vì ai đó nghèo nên họ phải và thật thà hơn người giàu. Ngụy biện *Lợi dụng nghèo khó* được biết đến sau khi Lazarus, một người vô cùng nghèo, cho rằng sự nghèo khó của người tranh luận sẽ tăng thêm trọng lượng cho vấn đề mà anh hay cô này đề cập.

Người đàn ông giàu sụ kia không có lợi ích gì trong việc lừa dối hay bịp bợm ai cả; tất cả những gì ông ta có là những điều ngu ngốc mà ông sống dựa vào.

(Và những điều ông truyền dạy lại cho người khác.)

Sự nghèo không đóng góp vào tính hợp lý một lập luận nhiều hơn sự giàu. Ngụy biện này tập trung chú ý vào người tranh luận thay vì luận điểm được đưa ra. Có thể vì người nghèo thì ít bị cám dỗ bởi danh vọng, nhưng tương tự như thế, người giàu sẽ ít khả năng phải đối mặt với bệnh tật, nghèo đói cùng những chi phí tủn mủn, cũng như cám dỗ để thoát khỏi những thứ đó. Thậm chí nếu chúng ta coi đó một người miễn nhiễm với tiền bạc, không cần lợi ích về vật chất, chúng ta vẫn phải nhớ rằng luôn có những cách khác để đạt được sự thỏa mãn. “Tất cả mọi quyền lực đều đem lại vui sướng” có người đã nói như vậy, “và quyền lực tối thượng là niềm vui tột đỉnh.”

Dù rằng chúng ta không nên để hoàn cảnh của người tranh luận ảnh hưởng tới chúng ta, ngụy biện *Lợi dụng nghèo khó* đã ăn sâu vào tiềm thức của chúng ta. Chúng ta có xu hướng cho rằng người nghèo có ít cơ hội phạm sai lầm hơn. Nền văn chương trong văn hóa của chúng ta bù đắp cho sự nghèo khó của những người nghèo bằng sự khôn ngoan, những đức tính tốt và, có khi còn là nhan sắc.

Trong đôi guốc và chiếc khăn choàng, cô ấy nổi bật giữa đám đông.

(Mặc dù điều này có thể do cô ấy bị suy dinh dưỡng.)

Người nghèo thường có xu hướng thích được học lên cao, thích sức khỏe tốt, cũng như được nghỉ ngơi sau quãng đời cực khổ của mình, hơn là những ước muốn qua lăng kính màu hồng như suy nghĩ của người ngoài.

Một chính trị gia khôn khéo nhận ra rằng hầu hết cử tri của mình là người nghèo sẽ chú trọng vào việc ra vẻ nghèo khổ, từ đó hy vọng rằng sẽ nhận được sự tôn trọng, đồng cảm của họ. Ông ấy sẽ bỏ chiếc limosine và cả bộ vest chỉnh chu của mình ra xa, thay bằng loại xe bình thường cũng như ăn mặc như cử tri của ông. Nhưng ông này không biết rằng, những cử tri đó sẽ cho rằng ông không có gì hơn họ cả, còn người đi chiếc xe bóng loáng và bộ trang phục đắt tiền mới xứng đáng có được sự ngưỡng mộ của họ. Điểm mấu chốt ở đây là



ngụy biện *Lợi dụng nghèo khó* giành cho những người làm ra vẻ nghèo khổ. Những người nghèo khổ thực sự thì không có thời gian cho chuyện này.

Câu chuyện hay nhất về chuyện này mà tôi từng được nghe là của một người tiều phu chân chất…

(Người tiều phu đủ thông minh để không nghe theo quan điểm của những người tiều phu khác…)

Tiều phu, cũng giống như những người nông dân già, mặt dạn dày sương gió, có thể nằm trong danh sách những chủ thể ủng hộ cho lập luận của bạn. Một vài ông lão ngư dân giản dị có thể đi tiên phong, theo sau đó là một hai phụ nữ giặt đồ thuê thông thái. Gương mặt của họ thể hiện trải nghiệm, im lặng, nhẫn nhịn chấp nhận cuộc sống của mình. Đương nhiên là quan điểm mà bạn đưa ra cũng phải đến từ những người này.

Ông hít một hơi sâu từ cái tẩu của mình rồi nhìn tôi với đôi mắt yên tĩnh một cách kỳ lạ. Ông nói với tôi rằng, mặc dù người như ông nghèo và chân chất, ông luôn luôn cho rằng thâm hụt chi tiêu của chính phủ có thể kích thích sản xuất bằng cách tạo ra cầu, và tương tự…

(Nếu ông ấy chân thật, làm thế nào ông ấy có thể sai được?)



Ngôn ngữ xúc cảm

Sử dụng có chủ ý những từ ngữ mang tính định kiến có thể gây ảnh hưởng đến kết quả của lời phán xét. Một khi ngôn từ được toan tính nhằm khơi gợi lên sự thiện chí hay tính chống đối hơn thực chất, mà các dữ kiện thật trần trụi phơi bày ra, thì đó chính là ngụy biện ngôn ngữ xúc cảm.

HITLER TRIỆU TẬP NHỮNG VỊ TƯ LỆNH CHIẾN TRANH!

DALADIER HỎI Ý KIẾN NHỮNG VỊ TƯ LỆNH QUỐC PHÒNG!

(Hai tiêu đề trên đã cho thấy một điểm chung là: các vị lãnh đạo của Đức và Pháp gặp mặt các tư lệnh trong lực lượng quân đội của họ. Ở Đức đó là những vị "tư lệnh chiến tranh" nhưng ở Pháp lại là "tư lệnh quốc phòng". Lãnh đạo của người Đức đơn giản chỉ là "Hitler" mà không cần bất cứ tước hiệu nào, và ông ấy triệu tập những tướng lĩnh của mình một cách độc đoán. Tuy nhiên quý ông Daladier, một nhà dân chủ tuyệt vời, lại "hỏi ý kiến" các tư lệnh của mình.)

Những từ đồng nghĩa mang theo những sắc thái ý nghĩa tinh tế có thể được sử dụng nhằm gây ảnh hưởng đến thái độ của các phát ngôn. Sai lầm xuất phát từ thực tế rằng những thái độ này không phải là một phần của cuộc tranh luận. Chúng đã được gợi lên một cách không thích hợp nhằm đạt được hiệu quả cao hơn một lập luận đơn lẻ. Những sắc thái và phản ứng phụ đều không thực sự liên quan đến việc hình thành cái đúng hay sai về những gì đang được nói. Trong ngôn ngữ có đầy rẫy cách thức truyền tải thái độ vào trong mô tả để dấy lên những phản ứng từ người khác. Con người có thể hay quên hoặc lơ đễnh, có thể kiên định hay bảo thủ, tự tin hay kiêu ngạo. Hầu hết những khái niệm trên đều mang tính chủ quan: phụ thuộc vào tính chính xác trong cảm giác của người quan sát và cách họ hiểu tình huống như thế nào. Một tranh luận khách quan đòi hỏi nỗ lực có ý thức đưa ra luận điểm theo hướng trung lập hợp lý.

Một lần nữa, nước Anh bị vạch mặt đang vuốt đuôi chế độ độc tài.

(Hoặc duy trì một mối quan hệ tốt đẹp với những chính quyền mạnh. Chú ý rằng động từ "vạch mặt" ám chỉ rằng họ bị phanh phui một bí mật không mấy tốt đẹp.)

Cái ghế của thẩm phán là lãnh địa cho những lời nói nặng nề tung hoành vì ông này chỉ huy bồi thẩm đoàn. Theo luật của người Anh, sau những soi mói miệt mài, bồi thẩm đoàn có quyền đưa ra phán quyết. Nhiều vị thẩm phán sẽ giúp lấp vào khoảng trống này trong thủ tục pháp lý bằng cách lựa chọn từ ngữ hỗ trợ những người không may này kia đưa ra phán quyết.

Liệu chúng ta có thể tin được lời than van thú tội của những kẻ lầm đường, hay lời nói của một người nổi tiếng về danh dự và chính trực không?



(Nếu bạn đã từng có suy nghĩ làm như vậy, thì đây chính là lúc bạn nên thay đổi tư duy của mình.)

Có hàng loạt cách chia động từ để tạo ra những ý nghĩa khác nhau, mà người nói có thể dùng để miêu tả anh ta, người đối diện hoặc bên thứ ba vắng mặt nào đó. Chẳng hạn như: "Tôi là người mạnh mẽ, bạn là một kẻ cứng đầu và anh ta là một con lợn."

Việc lựa chọn từ ngữ khi thuyết minh hay báo cáo về một cuộc tranh tài có thể lôi kéo chúng ta đứng về một bên nào đó, hơn là những sự kiện mà họ báo cáo.

Tuyển Scotland đã cuỗm được một bàn thắng trong hiệp một, nhưng những nỗ lực của tuyển Anh đã được đền đáp xứng đáng vào hiệp hai khi...

(Đoán xem bình luận viên nghiêng về bên nào?)

Những gì xuất phát từ thể thao thậm chí có thể áp dụng cho cả những tờ báo chính trị.

Dân chúng có thể đánh hơi được những vụ hối lộ của Đảng Lao động, từ những lời cam kết của ông Tory.

(Họ có thể dễ dàng phân biệt tác giả đang đứng về phía nào.)

Những chương trình xã hội trên truyền hình rất thú vị với những người sành sỏi về ngôn ngữ xúc cảm. Không may là có một mâu thuẫn về quyền lợi. Họ muốn trình bày những bằng chứng để bạn cùng họ chia sẻ những định kiến; để trở nên đáng tin cậy đòi hỏi ít nhất một vài thứ gì đó gần giống với tính khách quan và công bằng. Khi sự thiên vị rành rành xảy ra, thì việc phát hiện ra những ngôn ngữ xúc cảm ở mức độ tinh xảo cao hơn đôi chút mang lại cảm giác thỏa mãn. Chẳng hạn như sự khác nhau giữa những kẻ khủng bố và những người chiến đấu cho hòa bình? Sự khác nhau giữa chính thể và chế độ?

Khi bạn rơi vào tình huống phải *thuyết phục* người khác, bạn sẽ cố gắng tìm những ngôn ngữ xúc cảm nào hữu dụng nhất. Bức tranh ngôn từ sẽ cho thấy, một bên là một giải pháp không mấy khả quan, còn bên kia là viễn cảnh màu hồng có được nhờ một giải pháp khác. Người nghe sẽ chẳng bao giờ cần biết rằng bạn đã có thể thực hiện cách đó cũng dễ như cách kia.

Bạn nên tin lời lẽ thận trọng của một cây bút được cả thế giới tôn trọng hay những lời lẽ thiếu mạch lạc của một tay viết thuê đình đám?

Bạn sẽ không trốn tránh khi có hàng nghìn người biểu tình đang la ó bên ngoài tòa nhà này phải không?

Tôi sẽ không bị lung lay bởi những lời xì xầm của thiên hạ.

Khi miêu tả sự việc, hãy nhớ vận dụng từ ngữ sao cho ngay cả khi người nghe không biết gì về sự thật, họ vẫn nhận thấy được sự khác biệt giữa khoản đầu tư khôn ngoan của bạn, với sự tiêu xài vô độ của những người kia, giữa những lợi ích nhỏ nhặt mà bạn được hưởng, với



món hời to lớn mà những người kia đã chiếm phần. Những lời nhận xét công tâm của bạn nên đối lập với những chỉ trích điên cuồng của họ.



Lòng trắc ẩn (Misericordiam, argumentum ad)

Mặc dù lòng trắc ẩn là một trong những tố chất đáng quý của con người, nhưng nó lại không mang lại những cơ sở cơ bản cho một tranh luận. Khi chúng ta sử dụng lòng trắc ẩn thay vì những lập luận thuyết phục để hỗ trợ cho một tranh luận cụ thể nào đó, nghĩa là chúng ta đang phạm phải ngụy biện Lòng trắc ẩn.

Khi đặt câu hỏi rằng liệu người đàn ông này có nên bị kết tội hay không, hãy tự hỏi bản thân rằng, anh ta sẽ ra sao nếu như bị nhốt vào tù, bị tước mất tự do, rồi bị công đồng quay lưng lại.

(Câu hỏi ở đây là anh này có tội hay không, chứ không phải nếu bị kết tội thì anh ta sẽ ra sao.)

Khi chúng ta được yêu cầu giải quyết một vấn đề kiện tính, chúng ta nên cân đo trọng lượng của các chứng cứ ở từng bên, rồi cố gắng tìm ra sự thật. Việc đề cập đến lòng thương hại không giúp ích gì cho cuộc tranh luận. Mặc dù lòng thương hại có thể sẽ ảnh hưởng đến hành động của chúng ta, nhưng không nên để nó ảnh hưởng đến các quyết định. Các hệ quả trên những phương diện khác nhau của cái đúng hay cái sai không liên quan gì đến bản thân cái đúng cái sai. Cho dù người đàn ông kia có bị tống vào tù hay được đưa đến vùng biển phía nam nghỉ mát, thì cũng không thể thay đổi được bản thân sự thật. Lòng trắc ẩn chỉ bị buộc tội nếu như sự thương hại đó làm ảnh hưởng đến việc giải quyết tính đúng sai của vấn đề.

Chúng ta có thể tiếp tục trả tiền để Jeeves làm người giữ sân không? Thử nghĩ xem chuyện gì sẽ xảy ra nếu chúng ta không làm như vậy. Tưởng tượng hoàn cảnh của vợ và con anh ấy, khi Giáng sinh sắp đến và tuyết sắp rơi. Thay vào đó, tôi muốn hỏi liệu chúng ta có thể không thuê Jeeves nữa không?”

(Vâng, chúng ta có thể. Tất nhiên, có thể chúng tôi *quyết định* giữ lại anh ấy nhưng đó lại là chuyện khác.)

Khác xa với cách thức vận hành của nó trong tòa án, nơi không có luật sư bào chữa đầy tự tôn nào sẽ trình bày ý kiến mà không mang theo chiếc khăn mùi xoa của mình, *Lòng trắc ẩn* đã chen chân vào trong hầu hết những cuộc tranh luận mà ở đó sự thật luôn gây ra hệ quả xấu. Chúng ta không cho phép số phận của bất kỳ người nào ảnh hưởng đến niềm tin của chúng ta về một sự thật hiển nhiên như 2 + 2 = 4; nhưng trong tình cảnh ít hiển nhiên hơn, chúng ta nhiều khả năng sẽ bị dụ dỗ cho phép lòng trắc ẩn của mình bị sự không rõ ràng kia lợi dụng.

Lòng yêu thương và tuổi trẻ là điều tiên quyết trong chính sách công. Không có vấn đề thực tế đơn giản nào có thể được giải quyết mà không cần xem xét ảnh hưởng của chúng đối với người bệnh, người già yếu, người mù và người tàn tật.



Nếu chúng ta cho rằng trợ cấp từ nước ngoài không hiệu quả, và không làm tăng mức sống, thì chúng ta đang đẩy những người sống trong những nước nghèo hơn vào một cuộc sống của nghèo đói, dơ dáy và bệnh tật.

(Nếu trợ cấp nước ngoài không hiệu quả, chính sự thật đó đẩy những người nghèo vào các hệ quả kia. Có lẽ chúng ta nên làm cách nào đó khác.)

Lòng trắc ẩn có tác dụng, vì chúng ta cho rằng sự thương hại nên có chỗ đứng như một kim chỉ nam cho những hành động của mình. Điểm sai lầm ở đây là, nó không có chỗ trong quyết định của chúng ta về sự đúng sai. Khi nó chuyển một lãnh thổ này sang lãnh thổ khác, vị trí của lý luận cũng sẽ thay đổi cùng nó.

Thật khó để cưỡng lại sức hút của ngụy biện này. Toàn bộ câu chuyện *Bài thánh ca Giáng sinh* (A Christmas Carol) của Charles Dickens là một ngụy biện Lòng trắc ẩn phi thường. Này là Scrooge, sống một cuộc sống trung thực gợi lên trong lòng người đọc lòng trắc ẩn. Này là Bob Cratchit dạy kỹ năng thư ký soạn thảo tài liệu, và hoàn toàn tự do để tìm kiếm việc làm ở bất kỳ nơi nào theo giá thị trường, nếu anh ta không thỏa mãn với đề nghị của Scrooge. Nhưng không, những bóng ma xuất hiện để hành hạ người chủ của ông này bằng *Lòng trắc ẩn*; và thật không may cho Scrooge, về mặt đạo đức, bị buộc phải đưa ra quyết định đối nghịch với tình hình kinh tế thực tế. Một phản ứng hợp lý hơn đối với cách giải quyết này có lẽ sẽ là "Hừm! Đồ bịp bợm!"

Bạn sẽ có một khoảng thời gian dài khiến cho kẻ thù của mình phải lúng túng với *Lòng trắc ẩn.* Người nghe sẽ không mấy hứng thú với cái ranh giới mong manh giữa hiện thực và hư cấu, vì thế bạn có thể dễ dàng khiến cho những người đưa ra những kết luận khác nhau về sự thật trông có vẻ như những tay địa chủ tàn nhẫn thời Victoria.

Nếu bạn thực sự tin rằng tiền lương cao sẽ khiến thanh thiếu niên không tìm được việc, thì tất cả những gì tôi có thể làm là nói rằng bạn thực sự có lương tâm đối với những người nghèo đang phải giành giật miếng cơm manh áo hàng ngày. Chúa phù hộ cho bạn!

(Thậm chí nếu người này tin như vậy, khán giả cũng sẽ không. Khi đối mặt với trường hợp này, hãy lật ngược vấn đề lại. Sự đau khổ và nhục nhã của những thanh thiếu niên nhà nghèo không thể tìm được việc làm vì đối thủ của bạn quá nhẫn tâm? Bạn đừng mong đợi chiến thắng trong cuộc đấu tay đôi, khi bạn dùng súng ngắn còn đối thủ dùng đại bác.)



Lập luận điệp khúc (Nauseam, argumentum ad)

Sự lặp lại đơn thuần một quan điểm không làm tăng thêm tính thuyết phục cho nó. Tuy nhiên nó có thể bào mòn tính phê phán của đối thủ. Có một giả thiết hoàn toàn sai lầm là điều gì được nghe đi nghe lại nhiều lần sẽ trở thành đúng. *Lập luận điệp khúc* sử dụng phương pháp lặp đi lặp lại liên tiếp, thường là khi vấp phải những chứng cứ khó nhằn chống lại một luận điểm, để từ đó khiến cho luận điểm kia nhiều khả năng được chấp nhận hơn.

Chỉ đơn giản là chỗ của một con quái vật. Tôi đã nói ba lần rồi, cái gì tôi nói bạn ba lần thì nó luôn chính xác.

(Trong khi sự thật rằng, ai nói lặp lại điều gì đó những ba lần là bởi vì anh ta không còn cái gì khác để nói.)

Điểm mấu chốt là, việc lặp đi lặp lại không thêm vào bất cứ lý lẽ nào. Thường thì nó được dùng để cố thuyết phục người nghe, hoặc bào mòn sức chịu đựng của họ, hoặc lừa phỉnh họ rằng vấn đề dường như đã được giải quyết. Vì không có thêm bất kỳ lập luận nào, những phiên bản sau sẽ không đáng để cân nhắc đến, và các phiên bản này tạo ra những tác dụng giả tạo đến tâm lý, hơn là đến lý lẽ của tranh luận.

"Làm ơn đi mà, không phải tôi mà!"

"Nhưng đây là súng cao su của ông, ông Smith Minor."

"Làm ơn đi mà, không phải tôi mà!"

"Và có người nhìn thấy ông cầm cục đá lên."

"Làm ơn đi mà, không phải tôi mà!"

(Việc này có thể kéo dài vô tận trừ khi Ngụy biện đe dọa ra tay cắt ngắn nó lại. Tất cả chúng ta đều có thể nhận ra rằng ông Smith Minor đã có thể xử lý tình huống tốt hơn nếu ông ta có thể nói thêm điều gì khác. Tuy nhiên, liệu bạn có nhận ra không khi ông này đơn thuần cứ nói rằng "Xã hội chủ nghĩa có nghĩa là quyền lực thuộc về giai cấp vô sản?")

Những cương lĩnh chính trị ít uy tín nhất được hỗ trợ bởi những Lập luận điệp khúc, chứ không phải dựa vào những lý do trí thức nào khác. Nếu một hệ thống kinh tế đem đến sự phồn vinh cho cộng đồng, cũng như mang đến cho người nghèo những thứ vốn thuộc đặc quyền của người giàu, thì rất khó để chối bỏ rằng, thực tế đây là sự bóc lột. May mắn làm sao, họ không phải chứng minh điều đó. *Lập luận điệp khúc* nghĩa là lời tuyên bố có thể được lặp đi lặp lại mà không cần tranh luận hay dẫn chứng gì. Rốt cuộc cũng sẽ có người tin vào nó.



Các tay quảng cáo thường là thành viên trung thành của xã hội *Lập luận điệp khúc.* Những người này biết rằng, một tuyên bố chỉ có cái mã có thể đạt được lòng tin và sức thuyết phục nếu như nó được lặp lại đủ nhiều. Họ biết được tầm quan trọng của việc xây dựng nên không phải một niềm tin hợp lý, mà là một thói quen của quần chúng.

Loại bột giặt này giặt trắng hơn cả thuốc tẩy, trắng hơn cả thuốc tẩy, vâng! Trắng hơn cả thuốc tẩy.

(Cái gì họ nói ba lần chắc là phải đúng.)

Có nhiều thành ngữ chúng ta nghe nhiều lần từ thời thơ ấu, nó in sâu vào tiềm thức đến nỗi chúng ta cứ nghĩ là chúng phải đúng. Suy nghĩ này có vẻ như vẫn còn tồn tại, cho dù cuộc sống đã cho chúng ta thấy rất nhiều bằng chứng đối nghịch, và trong vài trường hợp còn tồn tại đồng thời niềm tin vào những thành ngữ đối nghịch nhau. Thật khó suy nghĩ và rơi vào trạng thái do dự trước khi hành động và khi có quá nhiều những cánh tay kéo bạn đi theo những hướng khác nhau, chúng thường chẳng dắt bạn đến đâu cả. Tất cả những luận điểm trên nhằm thấy sức mạnh của *Lập luận điệp khúc* đơn giản.

Vận dụng *Lập luận điệp khúc* tương đối dễ: việc duy nhất bạn cần làm là lặp lại chính bạn. Cái khó là không thể biết được trong hoàn cảnh nào nó sẽ có kết quả. Quy luật chung là lặp đi lặp lại liên tục trong một thời gian dài sẽ có hiệu quả hơn là xuất hiện trong chốc lát. Bạn phải hoàn toàn vô cảm trước những luận điểm chống lại bạn, và luôn lặp đi lặp lại một quan điểm duy nhất. Điều này không chỉ làm cho khán giả của bạn chán đến phát khóc, nó còn làm họ cảm thấy từng chút từng chút cái vô nghĩa của những gì đang chống lại bạn. Và khi họ thực sự mệt mỏi, những người xem sẽ bắt đầu tin rằng họ có thể không chống lại quan điểm của bạn nữa.

Tình huống một viên chức nhà nước khuyên Bộ trưởng cho ta một ví dụ cụ thể về *Lập luận điệp khúc* như sau:

Nhưng thưa Bộ trưởng, như tôi đã trình bày suốt hai năm qua, không có cách nào để cắt giảm chi phí quản lý cho văn phòng này. Mỗi công việc đều có một vai trò riêng đóng góp vào tính hiệu quả của chúng ta. Ví dụ người đàn ông chúng ta thuê để lau dọn tòa nhà này giúp chúng ta nhặt kẹp giấy…

(Và Lập luận điệp khúc này sẽ hạ gục vị Bộ trưởng trước khi ông ta hạ gục vấn đề.)

Tuy nhiên nếu bạn háo hức được đứng vào hàng ngũ chuyên gia, hãy nghiên cứu kỹ tờ mẫu đệ trình của vị bộ trưởng tại thùng công văn của ông ta:

Tôi trả lời cho lời buộc tội về hành vi thiếu trách nhiệm vào ngày 9 tháng 11 rồi, và tôi không có gì để thêm vào lời giải trình đã nói ngày 4 tháng 6. Và ngay lúc này tôi không muốn thêm bớt gì nữa cả.

(Làm ơn đi thưa ngài, không phải tôi!)




tảisáchhay

Thiếu xét đoán

Ngụy biện thiếu xét đoán giả định rằng tất cả những gì đáng nói hay đáng làm đều đã được nói và làm rồi. Bất kỳ một ý kiến mới nào đều bị từ chối trên lý lẽ rằng, nếu ý kiến đó hay, thì nó chắc chắn đã là một phần của trí tuệ đương thời rồi. Đề xuất bị từ chối, bởi vì chúng không được cân nhắc xem xét.

Nếu thuốc lá thật sự có hại, vậy tại sao người ta không cấm nó từ trước đi?

(Họ đã không thấy điều đó. Ngày nay có nhiều người đã sống đủ lâu để nếm trải những tác hại của nó, và chúng ta bây giờ đã có nhiều công nghệ để đánh giá những thứ như vậy.)

Giả định trọng tâm của ngụy biện này không chính đáng. Sự tiến bộ đạt được thông qua nhiều phương diện, cả khoa học và xã hội. Ý tưởng mới liên tục được đón nhận, và không cách nào chứng minh được rằng ông cha ta đã khám phá ra tất cả. Những giả định mà họ đặt ra khiến cho những lý lẽ không thích hợp chen chân vào cuộc tranh luận.

Dù cho những nhà hiền triết ngày xưa đều được cho là khôn ngoan, chúng ta không thể cho rằng họ hoàn toàn thông thái, cũng như không thể cho rằng họ hoàn toàn ngốc nghếch.

Nếu chương trình truyền hình sáng tốt như vậy, tại sao phải mất quá lâu mới chiếu nó?

(Bởi vì chúng ta không nhận ra rằng người ta thậm chí muốn biết nhiều thứ không cần thiết hơn trong buổi sáng của họ.)

Nó không chỉ là sản phẩm hay quy trình được cách mạng hóa bằng những phát minh, mà còn đúng với những thay đổi trong mô hình sống của chúng ta.

Cách đây nhiều năm, con người không cần những ngày lễ Giáng sinh kéo dài thế này, tại sao bây giờ họ lại cần?

(Có lẽ cách đây nhiều năm họ vẫn cần những ngày lễ này, chỉ là họ không có khả năng trang trải cho chúng thôi. Không nghi ngờ gì ngụy biện tương tự sẽ ủng hộ lý lẽ cho việc bắt trẻ em phải làm việc trong hầm mỏ và công xưởng.)

Sai lầm của việc thiếu xét đoán rất phù hợp với những người theo khuynh hướng bảo thủ, những người không thể thực sự suy nghĩ ra được bất kỳ lý lẽ nào chống lại những thay đổi được đưa ra.

Thưa ngài chủ tịch, kiến nghị này đã bị trì hoãn hơn 20 năm qua rồi. Nếu nó có giá trị thì nó đã được triển khai lâu rồi.

(Cái hay của lập luận này là, hành động bác bỏ hiện tại của bạn sẽ trở thành “bằng chứng” chống lại đề xuất kia trong tương lai. Có lẽ lý do cho hành động bác bỏ trong quá khứ cũng phù phiếm như lập luận bác bỏ ở trên.)

Để tăng thêm hiệu quả cho ngụy biện này, bạn có thể liệt kê một số quân đoàn tưởng tượng nào đó, những người đã có thể tiếp nhận ý tưởng kia nhưng cuối cùng họ không làm vậy. Những người trong quân đoàn đó có vẻ cũng giống bạn đang chống lại ý tưởng kia mặc dù có thể đơn giản là họ chưa bao giờ có suy nghĩ gì về nó.

Có phải chúng ta đang cho rằng mình khôn ngoan hơn hàng nghìn người học thức uyên bác và có năng lực trong rất nhiều năm qua, những người đã có thể hành động dựa trên những đề xuất như đề xuất này đây nhưng đã khôn ngoan không làm như vậy?

(Có khác gì hơn so với nói rằng Beethoven thông minh hơn hàng triệu người có thể viết bản giao hưởng nhưng đã không làm như vậy không?)

Bạn sẽ cảm thấy ngụy biện này cực kỳ hữu ích trong việc chống lại xu hướng giải phóng. Rốt cuộc thì nếu việc trẻ em và phụ nữ tham gia vào các quyết định là tốt, thì nó phải được phát hiện ra cách đây lâu rồi chứ? Cách lập luận này sẽ giúp bạn chống lại ngày lễ quốc khánh, ăn tiệm, tập thể dục hay việc ăn bí xanh.

Nếu có bất kỳ mối liên hệ nào giữa việc uống tám pint bia mỗi ngày với chứng béo phì, bạn không cho rằng những người uống bia như hũ nút đã nhìn thấy hậu quả này trước đây rồi sao?

(Sao họ thấy được chứ? Họ thậm chí còn không thấy được ngón chân của chính mình mà!)



Lập luận cái mới (Novitam, argumentum ad)

Thật sai lầm khi cho rằng lâu đời hơn có nghĩa là đúng, cũng thật ngụy biện khi cho rằng, cái gì đó tốt hơn chỉ đơn thuần vì nó mới hơn. *Lập luận cái mới* sai lầm khi cho rằng, tính chất mới mẻ của một thứ gì đó là nhân tố cấu thành tính hợp lý. Nếu bạn nghe ai đó ủng hộ một cái gì bởi vì nó mới, thì nghĩa là bạn đang nghe Lập luận cái mới.

Những tòa nhà mới này sắp hoàn thành rồi. Chúng ta cũng nên xây cho mình vài tòa nhà như thế.

(Tính mới mẻ không ngăn chúng tàn phá cảnh quan của thành phố hay cuộc sống của những người ở nhà thuê.)

Vài người ngạc nhiên khi biết rằng cả tính mới mẻ và xưa cũ đều có thể được sử dụng một cách đầy ngụy biện để ủng hộ cho một luận điểm. Thực chất thì chúng gợi lên những tính cách đối lập trong chúng ta. Chúng ta muốn sự an toàn từ những gì mang tính truyền thống, đồng thời cũng muốn cập nhật cái mới cho hợp thời. Cả hai mong muốn trên đều có thể trở thành những ngụy biện, nếu chúng ta cố gắng biến chúng thành những lập luận, dựa trên tính mới hay cũ của tự thân chúng. Cũng giống với bản sao đối chiếu *Ngụy biện lối mòn, Lập luận cái mới* đưa vào yếu tố tuổi đời của một luận điểm như một cách thức khiến nó được chấp nhận. Vì thực tế là, tính mới mẻ không chi phối sự đúng, do đó gợi lên mối quan hệ này là một cách lập luận ngụy biện.

Có thời gian *Lập luận cái mới* được đón nhận nồng nhiệt bởi những nhà cải cách cũng như người anh em của nó, *Ngụy biện lối mòn* được những người bảo thủ đón nhận. Đó là những ngày xây dựng một thế giới mới hào nhoáng. Tuy nhiên, thời thế thay đổi và *Lập luận cái mới* giờ đang xây dựng chỗ đứng của nó ở ngôi nhà của những người bảo thủ. Ngụy biện này hiện đang thoải mái ổn định vị trí của mình giữa những lời kêu gọi bài trừ “những phương thức cũ đã lỗi thời” và “tìm kiếm những gì thực sự phù hợp với thế kỷ XXI”. Trong lúc đó, *Ngụy biện lối mòn* lại khá khổ sở bởi khi đó mọi người nhìn lại những tiến bộ có được từ những ngày tươi đẹp trước kia của cải cách xã hội.

Những tay quảng cáo sử dụng từ “mới mẻ” như một phản xạ từ rất lâu rồi. Giả định rằng công chúng đánh đồng sản phẩm mới với tiến bộ mới, mọi thứ từ bột giặt đến kem đánh răng đều là “mới, được cải tiến”. Ngũ cốc dành cho bữa sáng luôn luôn mới, với những cải tiến chính dạng như tăng hàm lượng giấy gói hộp ngũ cốc. Sau đó là làn sóng mạnh mẽ trong thế giới quảng cáo diễn ra khi ngũ cốc bắt đầu xuất hiện trong một phong cách cũ xưa. Trong những chiếc túi màu nâu nhạt, những tay quảng cáo cam đoan chất lượng như xưa, và nhanh chóng có được doanh thu. Cuộc tấn công táo bạo của Ngụy biện lối mòn đã đẩy lùi Lập luận cái mới. Tất cả những sản phẩm xuất hiện sau đó đều theo phong cách cũ. Với khẩu hiệu “Như đã từng”, cùng những cảnh tẻ ngắt, những bức tranh cũ rích trên bao bì. Ở nước Anh, bánh mì Hovis thay vì được làm mới và cải tiến, đưa ra mẫu quảng cáo màu nâu đỏ giản đơn mang tính đồng quê thanh tịnh.



Cả hai ngụy biện này đều có một sức hút khó cưỡng, nhưng *Lập luận cái mới* có vẻ đã đi quá xa. Giờ đây giữa hai ngụy biện này đã tồn tại một sự cân bằng. Cậu bé miền quê mộc mạc giờ khoác lên mình những trang phục trông như quần áo của phi hành gia, trong khi những người lớn lên trong những ngôi nhà ở Glassgow giờ đây nhìn lại ký ức thơ ấu hoàn toàn giả tạo của mình với những hương vị tươi mát của vùng quê cùng hình ảnh những quả trứng gà nâu tươi.

Khi sử dụng *lập luận cái mới,* nên nhớ rằng hai ngụy biện này mâu thuẫn nhau do đó nên thu hẹp lập luận cái mới của bạn sao cho *ngụy biện lối mòn* không được đón nhận. Bạn không thể ủng hộ tính mới mẻ của nhà cửa bởi vì mọi người thích cái cũ hơn. Nhưng bạn lại có thể ủng hộ các học thuyết kinh tế nếu nó mới. Rốt cuộc thì cái cũ có gì tốt chứ?

Cũng như cái mới của bạn trong "lý thuyết kinh tế mới", những kết luận xã hội và đạo đức của bạn cũng là một phần của những "nhận thức mới". Thính giả thích được cung cấp những thông tin và cập nhật cái mới hơn bị buộc phải thay đổi tư duy.

Liệu chúng ta nên tiếp tục cách thức tích trữ lợi ích cũ bằng cách cho phép phát triển thương mại ở khu vực đó, hay chúng ta nên tiếp nhận nhận thức mới về nhu cầu xã hội, bằng cách xây một trung tâm cộng đồng hiện đại cho những người thất nghiệp?

(Với lý lẽ như vậy, bạn sẽ dễ dàng chiến thắng. Bạn sẽ có một trung tâm cộng đồng cho những người đang có việc làm từ sự phát triển thương mại.)

Lập luận số đông (Numeram, argumentum ad)

Không ai muốn đưa mình rơi vào thế không chỗ dựa. Rất nhiều người thích cảm giác an toàn khi được hậu thuẫn bởi những số liệu chắc chắn, hay cảm giác rằng ít khả năng nhiều người lại có thể mắc sai lầm. Ngụy biện *Lập luận số đông* thường sai lầm, khi đánh đồng số lượng ủng hộ một luận điểm với tính đúng đắn của luận điểm đó. Những luận điểm được ủng hộ rộng rãi không nhất thiết sẽ đúng hơn; nhưng Lập luận số đông cho rằng mối quan hệ kia là đúng.

50 triệu người Pháp không thể sai được!

(Nhìn lại lịch sử của quốc gia này sẽ thấy rằng họ thường xuyên sai.)

Ngụy biện này nằm ở thực tế rằng số lượng người ủng hộ không khẳng định hay chối bỏ tính đúng sai của lập luận. Thậm chí, nhiều người tin nhầm vào những thứ rất đơn giản, và những lẽ phải thông thường được chấp nhận rộng rãi không thể bị đánh đồng với tri thức thực tế. Những quan sát đơn giản, chẳng hạn như những hành tinh và những ngôi sao quét ngang bầu trời, có thể là những dấu hiệu chỉ đường không đáng tin cậy cho dù hàng triệu người chứng nhận rằng hiện tượng đó là đúng.

Mọi người đều hút thuốc Whifters, sao anh lại không hút?

(Bởi vì anh ta nghĩ những người hút thuốc đều ngốc.)

Lập luận số đông có thể hướng đến những con số tổng quát, hoặc đôi khi theo một cách kín đáo hơn, hướng đến số lượng của những người mà bạn đánh giá cao. Bạn có thể ấn tượng với tỷ lệ những người nổi tiếng nhất đọc tạp chí *Times* hơn con số những người ủng hộ đợt giảm giá khủng mỗi ngày ở Anh. Câu hỏi ở đây là liệu con số đó có thêm vào giá trị nào cho lập luận của bạn hay không.

Chúng ta có một tranh luận ở đây về vấn đề liệu Ballasteros đã từng là đội trưởng một đội golf châu Âu hay chưa. Hãy giải quyết vấn đề này theo cách dân chủ.

(Và trước khi chúng ta nhảy ra khỏi một tòa nhà, hãy đảm bảo rằng bạn có đủ số phiếu bầu để bác bỏ luật hấp dẫn.)

Nếu ý tưởng được quyết định bởi số đông, không ý tưởng mới nào sẽ được chấp nhận. Mỗi ý tưởng mới đều bắt đầu với số lượng người ủng hộ nhỏ nhoi, và đạt được sự chấp thuận chỉ khi nó đưa ra những bằng chứng hạ gục quan điểm đang thịnh hành. Nếu số đông là tiêu chuẩn đúng sai, Giordano Bruno đã sai khi nói rằng trái đất xoay quanh mặt trời, còn những nhà cầm quyền đã đúng khi đưa ông này lên giàn hỏa thiêu.



Chúng ta phải cho hắn được xét xử công bằng trước khi bị treo cổ. Tất cả những ai cho rằng hắn đã làm việc ấy, hãy la to “có”.

(Chứng cứ sống động phải không? Nghe có vẻ rất nhất trí.)

Lập luận số đông tạo ra một hàng rào phòng thủ tuyệt vời trước những thái độ đã được thiết lập từ trước.

Nếu điều đó không đúng, tại sao có hàng triệu người tin tưởng vào nó hàng thế kỷ nay?

(Dễ hiểu thôi. Chúng ta đều mắc sai lầm.)

Lập luận số đông là một kiểu ngụy biện đặc biệt của những kẻ mị dân cùng những nhà hùng biện quần chúng. Những người lãnh đạo chúng ta có xu hướng hình thành một tầng lớp đặc biệt, gồm những người sở hữu quan điểm và những giả định không tương đồng rộng rãi với xã hội. Họ thường đến từ hoàn cảnh ít phải chịu áp lực đói nghèo, chèn ép hay nỗi sợ tội phạm hơn so với hầu hết mọi người. Điều này cho phép kẻ mị dân cơ hội lợi dụng số đông để hỗ trợ cho những ý kiến mà chính quyền rất ít khả năng đáp trả lại. Trong những vấn đề như án tử hình hay mối quan hệ chủng tộc, kẻ mị dân này có thể dựa trên sự đồng thuận của số đông đứng về phía mình như bằng chứng cho thấy chính quyền đang có một âm mưu bưng bít.

Mọi cuộc trưng cầu dân ý cho thấy phạt roi trước công chúng là hình phạt thích đáng cho những người phạm tội bạo hành.

(Và nếu bạn hỏi họ, chắc họ cũng có thể nói tương tự với hình phạt thắt cổ hoặc mổ bụng. Họ có thể đúng cũng như có thể sai.)

Lập luận số đông là một kiểu ngụy biện được sử dụng với rất nhiều đam mê. Trong một bối cảnh lý tưởng, bạn có thể hô hào một nhóm 600 người cầm đuốc trước nhà của một tay buôn ngô trong thời gian xảy ra nạn đói. Ngay cả khi viết, bạn cũng không nên thẳng thừng biến *Lập luận số đông* thành việc đếm đầu người lâm sàng mà nên gợi lên cảm giác bị xúc phạm, khi cái ý kiến hiển nhiên quá đúng của rất nhiều người kia bị phớt lờ.

Khi không may rằng những người ủng hộ bạn thuộc nhóm thiểu số, kỹ thuật có thể được sử dụng ở đây là trích dẫn từ quá khứ, khi ý kiến của bạn từng được nhiều người ủng hộ hoặc được ủng hộ bởi những quốc gia mà đa số có cùng ý kiến với bạn. Thụy Điển là một nguồn tuyệt vời những nhóm đa số thích những thứ lập dị nhất.

Có phải chúng ta cho rằng người Thụy Điển ngu ngốc? Rằng người dân ở những đất nước văn minh nhất trên thế giới không biết họ đang nói cái gì?

(Đúng vậy.)



Nhìn phiến diện

Nhiều quyết định chúng ta xem xét có cả ưu điểm và khuyết điểm. Kiểu ngụy biện nhìn phiến diện xảy ra khi chỉ một mặt của vấn đề được đưa vào cân nhắc. Quyết định thường yêu cầu cả ưu và khuyết, và bên nào giành phần hơn trong trạng thái cân bằng kia sẽ được ưu ái lựa chọn. Chỉ nhìn vào một mặt là né tránh phán quyết có được sự cân bằng đó:

Tôi sẽ không lập gia đình. Lập gia đình sẽ có thêm nhiều trách nhiệm chưa kể tới việc mất tự do. Hãy suy nghĩ thử về khoản chi phí nuôi con cái và cho chúng học đại học. Bên cạnh đó còn những khoản phí bảo hiểm nhiều hơn…

(Nếu điều này là thật thì chắc không ai lập gia đình cả.)

Ngụy biện này cũng tương tự với việc chỉ nhìn mặt tích cực của vấn đề.

Quyển bách khoa toàn thư này sẽ là thứ bạn rất tự hào nếu có nó. Bạn bè bạn sẽ thán phục bạn. Con cái bạn sẽ hưởng lợi từ nó. Bạn sẽ học tập từ nó. Nó sẽ giúp tủ sách của bạn trọn vẹn!

(Mặt khác, nó sẽ khiến bạn tốn CẢ ĐỐNG tiền.)

Dù nhìn theo cách nào thì bạn cũng đã phạm phải ngụy biện nhìn phiến diện rồi. Bằng cách chỉ nhìn vào khía cạnh xấu hay tốt, chúng ta đã bỏ qua những tư liệu có ảnh hưởng đến quyết định và cần được đưa vào suy xét. Việc loại bỏ những tư liệu liên quan khỏi lập luận chính là điểm ngụy biện trong cách nhìn phiến diện.

Nhìn phiến diện không phải là một ngụy biện, khi mặt kia của vấn đề cũng được nêu ra để cân nhắc tương tự. Trong văn hóa Mỹ-Anh, có một phương pháp truyền thống theo ngược lại với cách nhìn phiến diện; theo đó, nếu mỗi bên trình bày những luận điểm lợi hại nhất của mình, nhiều khả năng người quan sát không thiên vị sẽ ra phán quyết công bằng hơn. Do đó, chúng ta kỳ vọng một luật sư sẽ chỉ đưa ra chứng cứ bãi án, và nghiệp đoàn sẽ chỉ đưa ra lập luận bảo vệ việc tăng lương, vì chúng ta biết rằng sẽ có ai đó từ phía bên kia đưa ra những lập luận đối lập. Sẽ là phiến diện khi người đưa ra phán quyết chỉ nhìn vào một mặt của vấn đề.

Đừng đi đến Ibiza. Nghĩ tới cái nóng, lũ muỗi và đám đông ở đó xem.

(Mặt khác, còn những tia nắng tươi đẹp, món rượu vang rẻ, thức ăn tuyệt vời và giá cả thấp thì sao?)

Những phán quyết của cuộc sống thường đòi hỏi sự đánh đổi. Những người đã có được sự cân bằng, rồi sau đó lại rơi vào tình trạng thiên vị có khuynh hướng thuyết phục người khác bằng cách chỉ nhấn mạnh mặt tốt. Người khinh suất nên nhớ rằng, thước đo giá trị của họ có thể cho ra một phán quyết khác khi cân nhắc tất cả các yếu tố.



Tất cả lập luận đều ủng hộ con đường mới. Nó có nghĩa là tiến bộ; có nghĩa là thịnh vượng; có nghĩa là tương lai cho thị trấn của chúng ta!

(Và rất không may rằng, chúng tôi phải kéo sập nhà bạn để xây con đường đó.)

Có một phiên bản cách nhìn phiến diện khá thông minh, mà bạn có thể dùng cho mục đích thuyết phục mọi người nghe theo phán quyết của bạn. Cách này bao gồm việc nhượng bộ thuần túy để lấy điểm trước lý lẽ chống lại bạn, bằng cách giả vờ tham khảo một trong những lập luận yếu kém của bên kia trước khi bắt đầu tung ra hàng loạt những lập luận biện hộ. Cách làm này đánh bóng lý lẽ của bạn bằng cách thêm vào lớp vỏ ngoài bóng nhoáng của tính khách quan ai cũng thấy được.

Tất nhiên, nếu mua một chiếc xe lớn hơn, chúng ta cần phải làm tấm lót ghế ngồi mới. Nhưng hãy thử nghĩ đến sự tiện lợi của nó xem! Tất cả đồ đạc mua sắm sẽ để ở ghế sau; chúng ta có thể sử dụng xe vào các kỳ nghỉ; em có thể thoải mái đưa đón bọn trẻ; và tốc độ của nó giúp ta giảm bớt thời gian đi lại.

(Bán cho những quý ông với ngụy biện này.)



Điệp nguyên luận (Petitio principii)

Ngụy biện *Điệp nguyên luận* (Petitio principii) hay được biết dưới cái tên "begging the question" xuất hiện mỗi khi sử dụng trong lập luận bảo vệ cái gì đó mà lập luận muốn thiết lập. *Điệp nguyên luận* là bậc thầy ngụy trang và có khả năng đưa ra những lý luận hết sức kỳ lạ. Một trong những "ngoại hình" phổ biến nhất của nó là sử dụng một kết luận được diễn đạt lại theo cách khác để trở thành lập luận bảo vệ chính kết luận đó.

Công lý đòi hỏi mức lương cao hơn vì việc mọi người kiếm được nhiều tiền hơn là điều đúng.

(Tuyên bố trên rốt cuộc là công lý đòi hỏi mức lương cao hơn vì công lý đòi hỏi mức lương cao hơn.)

Có vẻ như với những người non nớt, *Điệp nguyên luận* không phải là một ngụy biện nên dùng lâu dài; nó có vẻ quá mỏng manh để đi xa. Tuy nhiên chỉ cần nhìn sơ vào thế giới tranh luận chính trị cũng thấy được hàng đống những Điệp nguyên luận, vài lập luận vẫn còn tồn tại sau hàng trăm năm. Khá khó để đưa ra những lập luận bảo vệ một cam kết mang bản chất cảm tính. Đây là lý do tại sao những chính trị gia vô tình tự lừa gạt bản thân mình, và lừa gạt những người khác một cách tinh tế với dư thừa những *Điệp nguyên luận. Điệp nguyên luận chính trị* thường xuất hiện dưới hình thức một giả định tổng quát được đưa ra để bảo vệ một trường hợp cụ thể khi trường hợp đó chính là một phần của một giả định tương tự.

Chính phủ Anh nên nghiêm cấm việc bán những bức vẽ của họa sĩ Constable cho một bảo tàng Mỹ, vì chính phủ nên ngăn cản việc xuất khẩu tất cả những tác phẩm nghệ thuật.

(Có vẻ như đây là một lập luận nhưng lý do này cũng có thể được sử dụng cho bất kỳ tác phẩm nghệ thuật nào khác. Tổng kết tất cả lại sẽ không cho chúng ta biết gì nhiều hơn lập luận rằng, chính phủ nên ngăn cản việc xuất khẩu tất cả những tác phẩm nghệ thuật vì chính phủ nên làm điều đó.)

Một lập luận phải nêu ra những gì đã được biết hay chấp nhận, để chứng minh những thứ chưa được biết hay chấp nhận. *Điệp nguyên luận* mang tính ngụy biện, vì nó phụ thuộc vào cái kết luận chưa được chứng minh. Kết luận của lập luận được sử dụng trong tiền đề hỗ trợ kết luận đó thường dưới lớp áo ngụy trang.

Tất cả lập luận đi chứng minh điều chưa được chứng minh phải được mổ xẻ cẩn thận để tránh những ngụy biện *Điệp nguyên luận* ẩn giấu bên dưới. Tất cả những lập luận ủng hộ các đường lối tư tưởng, tôn giáo hay giá trị đạo đức đều có một điểm chung là, chúng đều cố gắng thuyết phục những người đa nghi. Chúng cũng có một điểm chung khác là Điệp Nguyên Luận sinh sôi nảy nở trong các bằng chứng.

Mọi thứ đều có thể được xác định theo mục đích của chúng.



(Đừng bao giờ ngạc nhiên khi một thảo luận như thế này kết thúc với việc "chứng minh" sự tồn tại của thực thể tồn tại có mục đích. Nếu sự vật đã được đồng ý từ ban đầu là có mục đích, thực thể tồn tại cái mà mục đích đã được chứng minh đó đã được chấp nhận rồi. Đây chính là Điệp nguyên luận trong lớp vỏ ngụy trang.)

Khi sử dụng Điệp nguyên luận, bạn nên quan tâm tới việc che giấu giả định kết luận bằng cách chọn lựa ngôn từ khéo léo. Những ngôn từ đặc biệt hữu dụng là các từ ngữ mà bản thân chúng đã chứa đựng giả định. Những ngôn từ như "mục đích" nằm trong nhóm này. Các triết gia luôn tham gia trận chiến với một kho đầy những ngôn từ như thế, đặc biệt khi họ cố giảng cho chúng ta về cách thức cư xử. Những trách nhiệm mà họ mong muốn gán lên chúng ta được che giấu trong những ngôn từ như "lời hứa". Nghe có vẻ thẳng thắn nhưng bên dưới ý nghĩa của từ này là từ "nên".

Điều quan trọng cần phải nhớ về Điệp nguyên luận là, nó thường trông giống một lập luận bảo vệ một quan điểm. Do đó bạn phải mổ xẻ nó bằng những từ nối trong lập luận, chẳng hạn như "bởi vì" hay "do đó", thậm chí ngay cả khi nó chỉ thay câu đổi chữ.

Khi bị dồn vào chân tường, bạn thường có thể biểu diễn một màn đào thoát ngoạn mục với một Điệp Nguyên Luận được chọn lựa khéo léo, bằng việc kết hợp một giả định sự thật tổng quát với một sự diễn đạt lại kết luận.

Chúng ta không nên bán vũ khí cho Malaysia, vì trang bị những phương tiện giết người cho những nước khác là điều không đúng với chúng ta.

(Nghe có vẻ như một lập luận đúng nhưng thực ra nó chỉ là một cách thông minh để nói rằng chúng ta không nên bán vũ khí cho Malaysia vì chúng ta không nên bán vũ khí cho ai cả.)



Thả độc giếng nước (poisoning the well)

Cái cuốn hút nhất trong phương pháp *thả độc giếng nước* là đối phương đã bị mất điểm trước khi kịp mở miệng nói gì. Xem xét theo hình thái cơ bản nhất, ngụy biện này đưa ra những nhận xét không dễ chịu về những người không đồng ý với luận điểm bạn đã chọn. Khi nạn nhân nào đó tiến lên tranh cãi với luận điểm kia, anh này chỉ thấy mình đang dính phải những nhận xét không dễ chịu.

Ngoại trừ kẻ ngu dốt, ai cũng biết rằng chúng ta không chi đủ tiền cho giáo dục.

(Khi có ai đó bước lên nói rằng, tiền chi cho giáo dục đã đủ, anh này tự nhận trước mọi người rằng mình là kẻ ngu dốt.)

Cả đoạn phát biểu trên đều mang tính ngụy biện, vì nó kêu gọi sự chấp thuận hay bác bỏ một đề nghị dựa trên những bằng chứng không liên quan gì đến đề nghị đó cả. Tuyên bố ở đây chỉ là một sự lăng mạ không bằng chứng, do đó không nhất thiết phải chấp nhận. Ngay cả khi nó là sự thật, chúng ta vẫn phải đánh giá lập luận dựa trên giá trị của nó.

Nghiên cứu kỹ hơn cho thấy, phương pháp thả độc giếng nước là một phiên bản rất chuyên biệt hóa của ngụy biện, lạm dụng *công kích cá nhân.* Thay vì lăng mạ người tranh luận với hy vọng rằng thính giả sẽ bị dẫn dụ bác bỏ lập luận của người này, người sử dụng chiến thuật bỏ độc giếng nước đưa ra lời lăng mạ cho bất kỳ ai có tiềm năng đứng ra tranh luận. Phương pháp này thông minh hơn biện pháp lạm dụng, đơn thuần vì nó mời gọi nạn nhân tự lăng mạ bản thân bằng cách uống nước từ cái giếng bị nhiễm độc. Bằng cách đó, nó làm giảm uy tín của bên đối đầu.

Tất nhiên, có những người với khả năng đánh giá kém sẽ thích đi xe buýt hơn xe lửa.

(Có những người xem xét các yếu tố như giá cả, sự sạch sẽ, tiện lợi và đúng giờ. Tuy nhiên, nếu nhận mình thích đi xe buýt sẽ là tự nhận mình có khả năng đánh giá kém.)

Trong hình thái đơn giản và thô sơ của mình, bỏ độc giếng nước được nhìn nhận là một chiến thuật rất vui thú, có thể tạo ra những hành động phi thường ngoạn mục để làm héo úa đối tượng bị khinh bỉ. Một phiên bản chỉ hơi tinh ranh hơn một chút xuất hiện trong trò chơi với tên gọi “xã hội học tri thức”. Để chơi trò chơi này, một người chơi bắt đầu bằng cách quả quyết rằng, cái nhìn của tất cả mọi người về xã hội và chính trị chỉ là sự biểu hiện vô thức cho lợi ích của nhóm người đó. Bước tiếp theo, người chơi này chỉ ra rằng vì những lý do chuyên biệt, phân tích này không áp dụng cho anh ta vì anh ta rất khách quan cũng như có thể đánh giá sự việc một cách chí công vô tư. Khi một người chơi khác không đồng tình với bất kỳ quan điểm nào của anh này, người chơi đầu tiên mừng rỡ chỉ ra rằng ý kiến của người kia có thể không cần được xét tới, vì nó chỉ đơn thuần là biểu hiện của nhóm lợi ích.

Những lựa chọn trong giáo dục chỉ là một công cụ mà giới trung lưu sử dụng, để mua lợi thế cho con cái bọn họ.



(Thời nay bàn chuyện cạnh tranh nâng cao các tiêu chuẩn, hay các bậc phụ huynh có khả năng dùng tiền mua lợi thế cho con cái mình là chuyện tầm phào. Bạn đã phạm phải lỗi mua lợi thế rồi; phần còn lại chỉ là lớp áo che đậy thôi.)

Để sử dụng chiến thuật thả độc giếng nước khéo léo, bạn nên áp dụng cả hai đặc tính chính của phương pháp này. Chất độc không chỉ gợi lên sự chế nhạo từ phía thính giả, mà còn làm thoái chí bất kỳ ai dại dột bất đồng ý kiến với bạn. "Chỉ kẻ ngốc" sẽ khiến vài người lùi bước nhưng sẽ có những người khác nghĩ rằng họ có thể nhún vui trước nhận định đó. Một liều thuốc độc mạnh hơn sẽ là liều thuốc đủ dễ sợ hay xấu hổ để làm thoái chí bấy kỳ ai cố tình muốn uống nó.

Duy có những người không đủ khả năng tình dục mới biện hộ cho việc chỉ giảng dạy cho một giới tính trong các trường học của chúng ta.

(Có ai tình nguyện không?)

Thả độc giếng nước được khuyên dùng mỗi khi tuyên bố của bạn có thể không vượt qua được những soi mói mổ xẻ liên tục. Nó cũng hữu dụng khi đối phó với một đối thủ có ý kiến trái ngược với bạn, nhưng không may thay lại là một ý kiến có tính căn cứ. Thả độc giếng nước thận trọng sẽ khiến đối thủ trở nên ngu xuẩn, đến nỗi mọi người không thèm quan tâm đến tính căn cứ của ý kiến đó. Nó cũng khiến bạn trở nên dí dỏm và tự tin, thậm chí có thể phục vụ cho mục tiêu che giấu sự thật rằng bạn đã sai.



Kêu gọi công luận (Populum, argumentum ad)

Ngụy biện *Kêu gọi công luận* đánh vào thái độ của đám đông, thay vì trình bày những tư liệu liên quan. Nói cách khác, nó dựa trên các định kiến. Nó khai thác khuynh hướng chấp nhận những gì phù hợp với thế giới quan của mọi người. Những định kiến phổ biến có thể đã hoặc chưa được chứng minh, nhưng người trình bày lập luận của mình chỉ dựa trên những định kiến này đã phạm phải ngụy biện Kêu Gọi Công Luận.

Khi tiến cử Higginbottom, tôi đã chỉ ra rằng, tất cả những đồng tiền thông minh đều thuộc về ông ấy.

(Rất ít người nghĩ rằng chúng thuộc về những kẻ ngốc.)

Ngụy biện *Kêu gọi công luận* thường được so sánh với tâm lý bầy đàn, với những đam mê cháy bỏng, cùng các định kiến thích hợp được nhìn nhận gần với tâm lý quá khích của đám đông hơn so với những thảo luận hữu lý. Những nhà hùng biện trước đám đông tạo dựng sự nghiệp bằng phương pháp *Kêu gọi công luận* thông qua sử dụng từ ngữ với toan tính kích động xúc cảm.

Chúng ta sẽ phải nhìn những con đường của vùng đất tổ tiên lọt vào tay những kẻ lạ sao?

(Đây là tâm lý bài ngoại và ẩn ý ở đây là, “những kẻ lạ” không phù hợp đi trên các con đường của chúng ta; nhưng không lập luận nào được nêu ra cả.)

Những người phạm phải ngụy biện này là những người chọn cách thức dễ dàng. Thay vì thiết lập một luận điểm có tính thuyết phục, họ dùng cách lợi dụng xúc cảm của đám đông. Đây không phải lý luận hợp lý dù rằng nó có thể rất thành công. Có thể hình dung rằng Mark Anthony đã có thể phát triển một luận điểm cho việc xử phạt Brutus cùng những sát thủ khác, và tái tạo lại hệ thống chính quyền của Caesar. Điều ông đã làm còn hiệu quả hơn. Bằng cách đánh vào tâm lý ghét bỏ sự thiếu trung thành và vô ơn phổ biến, cũng như sự ủng hộ phổ biến cho các nhà hảo tâm làm từ thiện, ông biến đám đông dự tang lễ thành đám đông thịnh nộ.

Trong rất nhiều thế kỷ, những kẻ xấu trong ngụy biện *Kêu gọi công luận* là các địa chủ và thương lái ngũ cốc. Dù rằng họ đóng một vai trò không đáng kể trong xã hội ngày nay, nhưng những người này là hình ảnh quá mạnh trong định kiến phổ biến, đến nỗi tôi nghĩ rằng bạn có thể nhận được sự đồng tình mạnh mẽ khi khiển trách đối thủ bằng cách so sánh người này với những tay địa chủ và thương lái ngũ cốc đầu cơ trục lợi. Sự biến mất của các tay thương lái và địa chủ đã để lại một khoảng trống trong ngụy biện Kêu gọi công luận, vốn chỉ được lấp đầy một phần nào đó bằng những kẻ “kẻ đầu cơ” bí ẩn. Theo cách nào đó, những tay đầu cơ càng xấu xa hơn, vì dù rằng cho thuê bất động sản hay giao dịch ngũ cốc được xem là những nghề đáng kính, rất ít người sẽ điền từ “kẻ đầu cơ” vào khoảng trống



phía trước tiêu đề nghề nghiệp của mình. Dù vậy, sự vắng mặt của nhóm người này vẫn hình thành nét mờ ảo và gian tà, làm gia tăng hình ảnh xấu xa của họ.

Tôi phản đối những khu doanh nghiệp, vì chúng sẽ trở thành những khu vực lôi thôi nhếch nhác mang màu sắc của những tay buôn và đầu cơ ranh ma.

(Dù vậy bạn phải cẩn thận. Vài thính giả sẽ thích cách nói trong câu này.)

Phép *Kêu gọi công luận* trong bạn sẽ đến rất tự nhiên, vì cơ bản bạn ủng hộ người nhỏ bé, người bị thua thiệt, cậu bé địa phương. Những người chống đối với bạn là các ông chủ lớn, những người sống vì tiền ở khu tài chính, cùng những kẻ quan liêu trong các quỹ hưu trí đầu tư vào chỉ số chứng khoán. "Những kẻ làm ngân hàng giàu có" đã mất đi hiệu ứng gần đây; hầu hết mọi người đặt hình ảnh đó ngang hàng với giám đốc ngân hàng địa phương, người chẳng giàu như thế chút nào. Hãy nhớ sử dụng những ngôn từ ước lệ, khi mọi người cho rằng định kiến là không đáng kể. Ví dụ những nhóm tộc thiểu số có thể được nhắc đến như "những người mới" hay "những kẻ lạ mặt" thậm chí ngay cả khi họ ở đây còn lâu hơn bạn.

Nếu chúng ta cho phép cửa hiệu ở góc đường đóng cửa, thì điều đó nghĩa là những đồng tiền cực khổ mới kiếm được sẽ rời khỏi cộng đồng, chui vào túi những kẻ kinh doanh giàu có trong chiếc xe hơi hào nhoáng. Cửa hiệu ở góc đường là một phần ở nơi này; nó là bộ mặt thân thiện của khu dân cư; nó là điểm trung tâm của cộng đồng mà chúng ta trưởng thành trong đó.

(Mọi người sẽ làm tất cả mọi việc cho cửa hàng ngoại trừ mua sắm ở đó.)



Kết luận khẳng định từ tiền đề phủ định

Một lập luận rút ra kết luận từ hai tiền đề thì không được phép có hai tiền đề phủ định, mà chỉ có thể có một tiền đề phủ định, với điều kiện kết luận cũng phải là phủ định. Một ngụy biện sẽ xuất hiện mỗi khi một kết luận khẳng định theo sau hai tiền đề mà một trong hai mang tính phủ định.

Vài con mèo không ngu ngốc, và tất cả mèo đều là động vật, do đó vài động vật ngu ngốc.

(Thậm chí rằng vài con trong chúng đủ thông minh để không phải là mèo, kết luận kia cũng không đúng. Một tiền đề phủ định, do đó, bất kỳ kết luận có căn cứ nào cũng phải phủ định.)

Dù rằng hai sự việc có thể liên quan đến nhau, thông qua mối quan hệ mà chúng có với sự việc thứ ba; nhưng nếu một trong những mối quan hệ mang tính phủ định, lập luận phải cho thấy rằng sự việc kia cũng bị loại trừ hoàn toàn hoặc một phần ra khỏi một nhóm nào đó. Nói cách khác, nếu trong hai sự việc có những quan hệ khác nhau với sự việc thứ ba, thì hai sự việc đó không thể cùng chung một nhóm được. Ngụy biện rút ra kết luận khẳng định từ những tiền đề phủ định thuyết phục chúng ta rằng, các sự việc thực sự thuộc vào một nhóm nào đó, bằng cách nói về những sự việc không thuộc nhóm đó.

Vấn đề của ngụy biện này là, nó có thể được phát hiện từ rất xa. Bạn có thể cố gắng thuyết phục một thính giả rằng những con chuột là con cừu, bằng cách kể cho họ nghe những con chuột là gì và những con cừu không phải là gì. Bạn không có nhiều khả năng thành công vì lý do đơn giản rằng mọi người đã ngửi thấy mùi chuột trước khi sợi len cừu che mắt họ. Quá đơn giản để nhận ra rằng bạn không thể tuyên bố hai thứ đó là một vì chúng quá khác nhau.

Trường hợp duy nhất bạn có thể có cơ hội trốn thoát với kiểu ngụy biện này là khi bạn gọi điện thoại đến buổi phát sóng trên radio, bởi tất cả mọi thứ đều diễn ra trong buổi phát sóng nhận điện thoại trên radio.



Ngụy biện nhân quả (post hoc ergo propter hoc)

Cụm từ Latin này được dịch ra là “sau cái này, do đó bởi vì điều đó”, và nó là một ngụy biện giả định rằng vì một sự kiện theo sau một sự kiện khác, sự kiện thứ nhất phải là nguyên nhân của sự kiện kia.

Ngay lập tức sau khi đậu Hà Lan đóng hộp ra mắt, tỷ lệ sinh đẻ phi chính thống gia tăng đạt kỷ lục mới cho đến khi đậu Hà Lan đông lạnh đánh bật đậu Hà Lan đóng hộp ra khỏi thị trường. Mối liên hệ ở đây là quá rõ ràng.

(Có lẽ quá rõ ràng để là sự thật. Nếu bạn có suy nghĩ muốn cho những đứa con gái của mình ăn món đậu, hãy nhớ giữ chúng tránh xa tất cả mọi thứ khác, những gì vượt trước sự gia tăng tỷ lệ sinh đẻ phi chính thống. Chúng cần tránh xa truyền hình, máy bay phản lực, nhựa Politen và kẹo sinh gum, và đó chỉ là vài cái tên trong số rất nhiều mối nguy quá rõ ràng.)

Dù rằng hai sự kiện có thể kế tiếp nhau, chúng ta không thể đơn thuần cho rằng một sự kiện sẽ không xảy ra nếu thiếu sự kiện kia. Sự kiện thứ hai có thể vẫn xảy ra. Hai sự kiện có thể được liên kết bởi một nhân tố chung cho cả hai. Sự giàu có gia tăng có thể ảnh hưởng đến mức tiêu thụ đậu Hà Lan đóng hộp của chúng ta cũng như sự tham gia vào những hoạt động có thể làm gia tăng tỷ lệ sinh đẻ. Những đứa trẻ nhỏ tại các máy đánh bạc là những ví dụ sinh động của *Ngụy biện nhân quả*. Chúng thường được bắt gặp ngồi đan bàn tay vào nhau, mắt nhắm, nhịp một chân hay trong bất cứ trạng thái vặn vẹo nào khi giành được phần thắng. Bọn trẻ liên kết sự chuẩn bị ngẫu nhiên với vận may; và theo cách này chúng không chấp nhận sự ranh ma của những tay cờ bạc trưởng thành giấu chân thỏ và nghiến răng niệm chú. Nếu nó từng có hiệu nghiệm thì nó sẽ hiệu nghiệm lần nữa.

Không may thay, theo khả năng tiên đoán của chúng ta, mỗi sự kiện đều diễn ra sau một số nhất định những sự kiện khác. Trước khi ấn định suy nghĩ nào đó về nguyên nhân, chúng ta cần nhiều hơn chỉ là yếu tố tiếp nối về thời gian. Triết gia David Hume đã chỉ ra tính nhân quả đòi hỏi sự thường xuyên như yêu cầu kiên quyết phải kèm theo sự liên tục trong không gian và thời gian. Chúng ta thường có xu hướng xem một loại vi trùng là nguyên nhân của một căn bệnh nếu sự tồn tại của chúng thường diễn ra trước sự nhiễm bệnh và chúng được tìm thấy trong cơ thể người bệnh.

Sự quyến rũ của *Ngụy biện nhân quả* xuất hiện khi chúng ta để lại đằng sau những suy nghĩ hằng ngày về nhân quả. Dù chúng ta cho rằng mình hiểu cơ chế mà theo đó một sự kiện dẫn đến sự kiện khác, Hume chỉ ra rằng chung quy nằm ở sự kỳ vọng tính thường xuyên của chúng ta. Ngọn lửa đèn cầy cháy trên ngón tay, và cảm giác đau sau đó được gọi là hiện tượng nhân quả, vì chúng ta kỳ vọng rằng một sự kiện thường theo sau sự kiện kia. Tất nhiên, chúng ta bịa ra đủ loại lý giải như những sợi dây vô hình kết nối hai sự việc lại với nhau nhưng chúng lại can thiệp vào các sự kiện chưa thấy trước được giữa hai sự việc kia. Làm thế nào chúng ta biết những sự kiện chưa thấy trước được này thực sự là nguyên nhân? Dễ thôi. Chúng lúc nào cũng có một sự kiện khác theo sau.



Lỗ hổng kiến thức này của chúng ta tạo ra một khe trống, để các ngụy biện có thể cố tình chen vào. Những sử gia Hy Lạp thường thảo luận về các thảm họa tự nhiên, theo khía cạnh hành vi của con người. Ví dụ, khi tìm kiếm nguyên nhân của động đất, chúng ta thường nghĩ đến hình ảnh thần Herodotus hoặc Thucydides thảo luận nghiêm túc về những sự kiện diễn ra trước cơn động đất, trước khi kết luận rằng một cuộc tàn sát thực hiện bởi những cư dân của thành phố bị động đất nhiều khả năng chính là nguyên nhân.

Kẻ ngụy biện quả quyết sẽ thấy đây chính là một vùng cơ hội. Bất cứ những gì đối phương viện dẫn ra cũng chắc chắn từng được thử ở đâu đó, theo cách nào đó, vào lúc nào đó. Tất cả những gì bạn phải làm là quy cho sự vận hành của yếu tố đó những hệ quả không dễ chịu, cái vô tình theo sau sự việc kia. Chúng ta biết rằng những sự việc không dễ chịu theo sau sự việc kia, vì chúng lúc nào cũng xảy ra; lúc nào cũng có rất nhiều trận động đất, lạm dụng tình dục và những buổi phát thanh chính trị mà bạn có thể quy trách nhiệm cho đối thủ của mình.

"Bỏ tù là một hình phạt man rợ. Chúng ta nên cố gắng hiểu các phạm nhân và giáo hóa họ bằng nhà tù mở và liệu pháp nghề nghiệp."

"Họ đã thử hình phạt tù này ở Thụy Điển năm 1955 và nhìn xem chuyện gì đã xảy ra: tự tử, thoái hóa đạo đức và nát rượu ở khắp nơi. Chúng ta có muốn có những tệ nạn này ở đây không?"

(Một thuật ngữ như "thoái hóa đạo đức"chính là dấu ấn của tay ngụy biện chân chính vì cách nói này ít nhiều rất khó bác bỏ.)



Ngụy biện bốn điều kiện (quaternio terminorum)

Quaternio terminorum là ngụy biện chứa đựng bốn điều kiện. Lập luận ba đoạn chuẩn (Tam đoạn luận) đòi hỏi một điều kiện phải được lặp lại trong hai dòng đầu tiên và bị loại bỏ khỏi kết luận. Lập luận này đúng vì nó kết nối hai sự việc lại với nhau bằng cách kết nối chúng với sự việc thứ ba. Tam đoạn luận phụ thuộc vào một điều kiện, "điều kiện trung gian", lặp đi lặp lại trong các tiền đề nhưng biến mất trong kết luận. Khi có bốn điều kiện tách biệt, chúng ta không rút ra kết luận một cách có căn cứ được và do đó phạm phải ngụy biện bốn điều kiện.

John ở bên phải Peter, và Peter ở bên phải Paul, do đó John ở bên phải Paul.

(Lập luận này trông có vẻ hợp lý nhưng một điều kiện là "bên phải Peter"còn cái kia chỉ đơn thuần có "Peter". Đây là hai điều kiện tách biệt và ở đây tồn tại ngụy biện bốn điều kiện.

Chúng ta có thể dễ dàng nói:

John nể Peter và Peter nể Paul, do đó John nể Paul.

(Cái sai ở đây giờ rõ ràng hơn nhiều. John có thể nể Peter vì trí thông minh của anh này, và Peter có thể nể Paul vì anh này có chiếc Mercedes. Nhưng nếu John có một chiếc Bentley, anh này có thể không tôn trọng con người mới phất lên mà Peter nể.)

Ngụy biện này xảy ra, vì nói đúng ra những điều kiện trong dạng lập luận này được tách bạch bằng động từ "là". Cái gì theo sau động từ "là" đều là một điều kiện. Nó có thể là "cha của" hay "mắc nợ" hay nhiều thứ khác. Trừ khi toàn bộ điều kiện xuất hiện trong dòng tiếp theo, nếu không, đó là một *Ngụy Biện Bốn Điều Kiện*. Tất nhiên, với bốn điều kiện chúng ta không thể suy luận ra những mối quan hệ mới giữa các điều kiện bằng cách sử dụng một điều kiện trung gian chung của hai điều kiện kia được, vì không có điều kiện nào như thế cả.

John là cha của Peter, và Peter là cha của Paul, do đó John là cha của Paul.

(Thậm chí ông của bạn cũng thấy điều này là sai.)

Giờ hãy nhìn vào một ví dụ khi có một điều kiện trung gian được lặp lại.

John là cha của Peter, và cha của Peter là cha của Paul, do đó John là cha của Paul.

(Có ba điều kiện ở đây và đây là một lập luận có căn cứ.)

Ngụy biện bốn điều kiện có thể tạo ra sự rối rắm trong các mối quan hệ hằng ngày. Nếu John mắc nợ Peter số tiền 45 đô-la và Peter mắc nợ Paul (người cứu Peter khỏi chết đuối), John có thể rất ngạc nhiên khi thấy Paul đứng trước cửa nhà mình đe dọa đòi tiền. Mặt khác, nếu



John yêu Mary và Mary yêu Paul, không ai ngoại trừ những kịch gia ở rạp hát cố gắng đưa ra kết luận cho suy diễn ngụy biện này.

Ngụy biện bốn điều kiện nhiều khả năng xảy ra do sai sót nhiều hơn lừa gạt có chủ tâm. Mọi người có thể tự lừa dối bản thân mình với những lập luận được xây dựng xung quanh kiểu lập luận này, nhưng không nhiều khả năng họ có thể lừa dối được những người khác. Có gì đó kỳ lạ ngoài lớp vỏ ngoài khiến cả những người khinh suất cũng phải cảnh giác; nó giống như tấm chi phiếu không ghi số tiền. Có thể không có ngày; hay không có chữ ký; nhưng ai cũng nhìn vào số tiền cả.

Trung Quốc thanh bình hơn Pháp, và Pháp thanh bình hơn Mỹ, do đó Trung Quốc chắc chắn phải thanh bình hơn Mỹ.

(Bạn thậm chí không cần biết gì về Trung Quốc để nhận ra lập luận này sai. Chỉ cần nhớ là đừng tin vào bất cứ quan hệ nào có yếu tố Pháp trong đó.)

Một cách để dùng ngụy biện này với cơ hội thành công kha khá là lén lút đưa nó vào một nhóm những thể so sánh. Những thể so sánh như “to lớn hơn”, “tốt hơn”, “mạnh hơn”, hay “mập hơn” vì chúng mang tính truyền ứng bất chấp bốn điều kiện. Sau khi sử dụng vài thể so sánh, hãy nhanh chóng sử dụng một quan hệ không truyền ứng, và lập luận của bạn có thể chui qua trót lọt.

Em yêu, anh to lớn hơn em, mạnh mẽ hơn, và giàu hơn em; tuy vậy anh tôn trọng em. Vị trí của em cũng như vị trí của mẹ em vậy, do đó anh phải tôn trọng mẹ em.

(Anh chỉ không muốn bà ấy ở trong ngôi nhà này.)



Ngụy biện cá trích đỏ

Khi chó săn muốn theo đuổi một mùi nào đó mà chúng tự chọn thay vì theo lệnh của người chủ đi săn, một con cá trích đỏ được sử dụng để tạo ra ảnh hưởng chuyển đổi. Được buộc vào một sợi dây dài, chúng được kéo ngang qua trước mũi đám chó săn. Mùi thơm cực mạnh của con cá trích đỏ đủ để khiến đám chó săn quên cái mà chúng đang theo đuổi, thay vào đó chạy theo con cá trích. Con cá trích sau đó được khéo léo kéo vào phía con đường mà người chủ săn muốn đi.

Trong lý luận, con cá trích cũng được kéo ngang qua con đường mòn của lập luận. Nó quá ngậy mùi và quá cuốn hút, đến nỗi những người tham gia không thể cưỡng lại việc bị dẫn dụ bởi sự xuất hiện của nó, rồi quên đi mục tiêu ban đầu của mình. Ngụy biện cá trích đỏ xảy ra khi những tư liệu không liên quan được sử dụng để chuyển hướng mọi người khỏi vấn đề đang tranh luận và tiến đến một kết luận khác.

"Cảnh sát nên ngăn không cho những người biểu tình vì môi trường làm phiền đến công chúng. Chúng tôi trả tiền thuế."

"Chắc chắn việc Trái đất tan chảy tệ hơn rất nhiều so với một chút ít phiền hà đúng không?"

(Có thể là rất đúng nhưng cụ thể thì con cá tươi ngậy mùi đó không phải là thứ chúng ta đang theo đuổi.)

Việc sử dụng cá trích đỏ là một ngụy biện vì nó sử dụng những tư liệu không liên quan để cản trở việc đưa ra một kết luận. Nếu lập luận này dẫn dắt theo một hướng cụ thể nào đó nhờ các lý do và bằng chứng mang nó đi theo hướng đó, thì sẽ là không căn cứ khi chuyển hướng lập luận này bằng những tư liệu không chính đáng dù các tư liệu đó có cuốn hút đến thế nào đi nữa.

"Xin lỗi thưa ngài. Ngày đang làm gì với sợi dây chuyền kim cương treo trên túi ngài thế kia?"

"Tôi nghĩ rằng con chó của anh là giống chó chăn cừu thuần chủng của Đức phải không?"

(Thậm chí nếu người cảnh sát bị đánh lạc hướng thì con chó cũng không.)

Ngụy biện cá trích càng trông có vẻ đang đi theo con đường mòn cũ thì nó càng cuốn hút và càng hiệu quả trong việc chuyển hướng tập trung.

"Đảng viên Đảng Cộng hòa luôn cố đề xướng những gì mang lại lợi nhuận cao nhất cho họ."

"Tôi nghĩ những phong trào này sẽ đến rồi lại đi. Lúc thì họ sẽ đề xướng bia nhẹ vì họ cho rằng đó là nơi tập trung nhu cầu; nhưng một hay hai năm sau có thể sẽ là loại bia thùng có điều kiện."



(Cái hấp dẫn ở đây là lập luận này nghe có vẻ giống con đường mòn cũ. Nó cũng nói về những đề xướng của người theo đảng Cộng Hòa, và sau khi theo chủ đề này trong một hay hai giờ, người nói cũng say lập luận như say bia.)

Cá trích đỏ được sử dụng bởi những người đang yếu thế trong tranh luận, bắt đầu cảm thấy lập luận của mình đang dần thua cuộc. Những chính trị gia, khi bị áp lực, sẽ tung ra một con cá trích đỏ cám dỗ đến nỗi những con chó sẽ chạy theo nó thậm chí khi phải liều mạng. Những luật sư bày lũ cá ra dưới chân bồi thẩm đoàn để chuyển hướng chú ý của họ khỏi những thân chủ không thành thật. Tất cả những luật sư nổi tiếng đều được biết đến với cái mánh xâu một sợi dây kim loại qua điếu xì gà để thay vì lắng nghe những chi tiết của vụ xử, bồi thẩm đoàn lo chăm chú nhìn vào cái tàn thuốc đang ngày càng mọc dài hơn. Phương pháp cá trích đỏ trong trường hợp này có thể thấy giống như cái nơ rực rỡ của người bán hàng làm chuyển hướng chú ý khỏi sản phẩm kém chất lượng của anh này.

"Anh không bao giờ nhớ ngày sinh nhật của em cả."

"Anh đã từng nói với em rằng mắt em rất đẹp chưa?"

Bạn đừng bao giờ bắt đầu một lập luận yếu kém mà không chuẩn bị sẵn một túi cá trích đỏ để chống đỡ nó trong quá trình tranh luận. Khi sinh khí tuệ năng của bạn bắt đầu thất bại, *ngụy biện cá trích đỏ* sẽ cho bạn khoảng không để thở. Nếu bạn thiết tha đạt tới tầm chuyên gia, bạn nên chọn cá trích đỏ theo sở thích của thính giả. Mỗi nhóm có một mùi vị yêu thích; và cá trích đỏ của bạn nên được chọn lựa theo hướng đó. Khi bạn tung chúng ra lúc cần thiết, người nghe sẽ không có khả năng cưỡng lại miếng mồi yêu thích của họ. Bạn có thể có được khoảng thời gian thanh thản trong những tình huống khó khăn nhất thông qua việc khéo léo hướng đến chủ đề cái lưng đau của người đang tranh luận cùng bạn, hay thậm chí là kỳ nghỉ hè của anh này. Trong tình trạng thực sự tuyệt vọng, bạn có thể lôi cả con mèo của anh ta vào.



Bác bỏ ví dụ

Những ví dụ thường được viện dẫn để ủng hộ cho một lập luận. Khi sự chú ý dồn vào việc cho thấy ví dụ kia sai nhưng lại không bác bỏ chủ đề chính, ngụy biện này được gọi là "bác bỏ ví dụ".

"Thanh thiếu niên thời nay hành xử rất tệ. Cậu bé nhà bên suýt chút nữa tông phải tôi trên đường hôm qua và thậm chí là không thèm xin lỗi."

"Bạn sai rồi. Simon đâu còn là thanh thiếu niên nữa."

(Không lập luận nào đánh bật nhận xét ban đầu cả, nó chỉ đánh bật một ví dụ mà thôi.)

Dù một ví dụ có thể minh họa và củng cố một lập luận, việc nó mất đi giá trị không làm lập luận kia mất giá trị. Có thể có rất nhiều những ví dụ khác chứng minh luận điểm kia và chúng là những lý lẽ xác thực.

Có một sự phân biệt rõ ràng giữa việc nghi ngờ bằng chứng của đối phương một cách chính đáng, với việc tập trung vào chỉ trích ví dụ thay vì tập trung vào luận điểm mà ví dụ đó ủng hộ. Nếu luận điểm chính bị bác bỏ chỉ vì một ví dụ tồi được sử dụng để ủng hộ nó, ngụy biện bác bỏ ví dụ xảy ra.

Tôi có thể chỉ ra không có gì thật trong lời buộc tội rằng, săn bắn là tàn nhẫn với động vật. Trong câu chuyện của nhóm săn bắn Berkshire mà chúng ta nghe kể, cái không được đề cập là khám nghiệm tử thi cho thấy con cáo đó đã chết vì nguyên nhân tự nhiên. Lời buộc tội tàn nhẫn ở đây là quá nặng.

(Lập luận này còn thiếu sức sống hơn con cáo chết kia.)

Ngụy biện này từng xảy ra trong tranh cử. Một đảng cho treo áp phích với hình ảnh một gia đình hạnh phúc để minh họa cho khẩu hiệu cuộc sống sẽ tốt đẹp hơn với họ. Đối thủ của đảng này giành cực kỳ nhiều thời gian và công sức nghiên cứu người đàn ông trong tấm áp phích, sau đó công bố thông tin rằng, ông ta không có một cuộc hôn nhân mỹ mãn. Nỗ lực này sau đó được mở rộng ra hơn với niềm tin rằng công chúng sẽ ít tin vào một thực tế một khi ví dụ trong đó bị bác bỏ.

Vì lý do nào đó, ngụy biện này rất thịnh hành trong những thảo luận thể thao. Để ủng hộ một tuyên bố được khái quát hóa như là "Tây Ban Nha sản sinh ra những tiền đạo xuất sắc nhất", một ví dụ sẽ được trình bày. Đây có vẻ như là dấu hiệu bắt đầu cho một đánh giá dài dòng uể oải về khả năng của một tiền đạo nào đó. Kết quả sẽ là luận điểm bảo vệ hay bác bỏ phát biểu khái quát kia sẽ thắng hoặc thua cùng với ví dụ.

Bạn có thể thiết lập những tình huống để sử dụng ngụy biện này bằng cách khiêu khích đối phương, thông qua việc đòi hỏi phải đưa ra những ví dụ. Sự hoài nghi nặng nề của bạn trước tuyên bố của người kia bằng cách nói kiểu "ví dụ như?" sẽ thôi thúc họ đưa ra một ví



dụ. Ngay sau khi họ làm vậy, bạn tấn công ví dụ đó, bằng cách chỉ ra vì sao mà ví dụ này vô căn cứ. Ví dụ về hoàn cảnh sống trong gia đình được đưa ra cho thấy tài xế xe buýt được trả lương quá thấp có thể bị công kích trong niềm vui sướng của bạn, khi bạn hỏi ngược lại rằng gia đình đó có truyền hình không, và người chồng tiêu bao nhiêu tiền cho bia rượu. Thậm chí nếu bạn không thể phá hoại ví dụ kia để hủy diệt một cách công khai tuyên bố mà nó ủng hộ, bạn chắc chắn có thể nới rộng cuộc nói chuyện thành một cuộc thảo luận tổng quát hơn về cái gì cấu thành sự nghèo, và đặt câu hỏi rằng, liệu phát biểu ban đầu kia có ý nghĩa gì không. Đây được gọi là "phân tích ngôn ngữ".



Đồ vật hóa

Ngụy biện đồ vật hóa, hay còn được gọi là tu từ, cốt ở chỗ giả định rằng ngôn từ phải biểu thị những sự việc hay sự vật thực tế. Bởi vì chúng ta có thể thán phục màu đỏ của cảnh mặt trời lặn, chúng ta không được để bị dẫn dụ bởi ngôn từ vào suy nghĩ giả định rằng màu đỏ là một sự vật. Khi chúng ta thấy một trái bóng màu đỏ, một cái bàn màu đỏ, một cây bút màu đỏ và một mái tóc đỏ, chúng ta đã phạm phải ngụy biện đồ vật hóa nếu cho rằng vật thể thứ năm, màu đỏ, tồn tại bên cạnh quả bóng, cái bàn, cây bút và mái tóc.

Ở SKYROS, chúng tôi đã chiết xuất màu xanh của bầu trời mùa hè, và lồng nó vào một thanh xà bông tuyệt đẹp.

(Vì "màu xanh" của bầu trời không phải là một vật thể, nó không thể bị đối xử như một vật thể hữu hình.)

Biến những đặc tính miêu tả thành các vật thể là một dạng của ngụy biện đồ vật hóa. Chúng ta cũng có thể phạm sai lầm khi cho rằng những danh từ trừu tượng là những thực thể.

Anh ta nhận ra rằng mình đã quẳng đi tương lai của mình, rồi giành phần còn lại của buổi chiều để tìm kiếm lại nó.

(Nếu bạn nghĩ rằng mệnh đề này nghe có vẻ ngốc nghếch, bạn nên đọc câu chuyện Plato tìm kiếm công lý.)

Đôi khi các đối tượng có những đặc tính mang tính hệ quả cấu thành từ trật tự sắp xếp của chúng. Chúng ta sẽ phạm phải ngụy biện đồ vật hóa nếu cho rằng các đặc tính này cũng thật như những đối tượng dung chứa chúng.

Nó [con mèo Cheshire] biến mất khá chậm, bắt đầu với cái đuôi, rồi kết thúc bằng cái toét miệng cười, cái vẫn còn thấy được một lúc sau khi những phần khác đã biến mất.

(Alice có thể thấy được vì cô bé có cặp mắt tinh tường. Rốt cuộc thì cô bé đã chẳng nhìn thấy ai trên đường cả trong lúc nữ công tước phải khó nhọc mới nhìn ra ai đó.)

Ngụy biện này thường xuất hiện vì ngôn từ của chúng ta không đủ sức mạnh để tạo ra những vật thể sống. Chúng ta có thể nói về những vật không hề tồn tại và có thể nói về sự vật ở một hình thù dù rằng thực tế chúng tồn tại dưới hình thù khác. "Màu đỏ đi vào bầu trời" cũng được xem tương tự như "màu trời làm đỏ" nhưng hai cách nói này bao hàm những hoạt động khác nhau. Ngôn từ của chúng ta không phải là bằng chứng của những vật đang hiện hữu; chúng là các công cụ để nói về cái chúng ta trải nghiệm.

Có một trường phái các triết gia tin rằng nếu chúng ta nói về những sự vật, thì những vật đó, theo một nghĩa nào đó, tồn tại. Vì chúng ta có thể nói về ngựa một sừng và đức vua đương nhiệm của Pháp, người ta có thể cho rằng quả thực có cả ngựa một sừng lẫn vua Pháp (chắc vị vua này cưỡi trên con ngựa ấy).



Nhưng một trường phái khác đã nâng tầm ngụy biện này lên thành một nghệ thuật, bằng cách nhắc đến "tinh thần vật chất" của sự vật. Họ tuyên bố rằng cái khiến quả trứng là một quả trứng không gì khác hơn "sự trứng" của nó hay tinh thần vật chất của quả trứng. Cái tinh thần vật chất này hiện thực hơn và bền bỉ hơn quả trứng thật sự, vì những quả trứng thông thường biến mất vào món quiche lorraine nhưng khái niệm quả trứng vẫn tiếp tục tồn tại. Phản bác dễ thấy là, suy nghĩ này thật xuẩn ngốc, đương nhiên đúng đắn. Chúng ta sử dụng những ngôn từ như các nhãn mác gắn vào các sự vật, để chúng ta không cần phải lúc nào cũng chỉ trỏ vào chúng, cũng như giao tiếp bằng ngôn ngữ dấu hiệu. Không thể suy luận nhiều từ điều này, ngoại trừ thực tế rằng, chúng ta đã đồng ý sử dụng ngôn từ theo một cách nhất định. Nếu ai đó đem cái "tinh thần vật chất" đằng sau từ ngữ của bạn để cho bạn thấy bạn thực sự đang tin vào cái gì, hãy thay đổi từ ngữ.

"Bạn tuyên bố ủng hộ tự do nhưng cả hệ thống dân chủ tự do kia mang bản chất của sự nô lệ."

"Được rồi. Nếu vậy chúng ta gọi nó là chế độ nô lệ đi. Và hãy làm rõ rằng khi nói về "chế độ nô lệ", chúng ta muốn nói đến người dân bầu cử tự do, có tự do báo chí và hệ thống tư pháp độc lập, v.v..."

(Đây là chiến thuật lật úp. Người đưa ra lời cáo buộc kỳ vọng hình ảnh cũ xưa của những nô lệ bị đánh đập ở các đồn điền sẽ được sử dụng để mô tả các chế độ dân chủ phương Tây.)

Cách sử dụng ngụy biện đồ vật hóa của bạn có thể được chuyển hướng sang việc chỉ ra rằng cái mọi người ủng hộ cũng ủng hộ luận điểm của bạn. Bạn chỉ cần đơn thuần nắm lấy tất cả những khái niệm trừu tượng, biến chúng thành những thực thể thật, và bắt đầu mô tả cái bản chất thực đó đồng trục với cái bạn đang nói.

Bạn nói rằng Chúa tồn tại, nhưng chúng ta hãy nhìn vào khái niệm sự tồn tại xem nào. Chúng ta có thể nói về sự tồn tại của những cái bàn, cái ghế và v.v...; nhưng để nói về sự tồn tại thuần túy bạn phải loại bỏ tất cả những cái bàn, ghế và tất cả những thứ tồn tại khác để sự tồn tại chỉ còn mỗi mình nó. Bằng cách loại bỏ tất cả những gì tồn tại, bạn không còn thứ gì tồn tại cả, do đó bạn sẽ thấy sự tồn tại nơi vị Chúa của bạn cũng giống như sự phi tồn tại.

(Anh này sẽ không bao giờ chỉ ra được rằng sự tồn tại không tồn tại. Rốt cuộc thì Hegel cũng không làm việc đó.)



Chuyến tàu chạy trốn

Một chuyến tàu chạy trốn mang bạn đi xa rất nhanh, nhưng không may, nó không dừng lại. Điều này có nghĩa là, khi bạn đến được đích mong muốn của mình, bạn không thể rời khỏi con tàu, mà bị buộc phải đi xa hơn nơi bạn muốn. Ngụy biện chuyến tàu chạy trốn phạm phải khi một lập luận ủng hộ một hành vi lại càng ủng hộ nó nhiều hơn. Nếu bạn muốn dừng lại ở một điểm nào đó, bạn cần một lập luận khác để làm vậy.

Có thể việc giảm giới hạn tốc độ từ 110 km/h xuống 95 km/h sẽ cứu sống nhiều mạng người. Tuy nhiên, đó không phải là một lập luận đủ để chọn 95 km/h vì giảm giới hạn tốc độ xuống 80 km/h lại càng cứu được nhiều mạng người hơn. Và nhiều hơn nữa với con số 65 km/h. Kết luận rất hiển nhiên của dạng ngụy biện chuyến tàu chạy trốn này là nếu mục tiêu duy nhất là cứu nhiều mạng người, giới hạn tốc độ nên được quy định ở mức 0mph.

Có người tranh luận rằng, ở Anh, vì mọi người phải trả chi phí cho Dịch Vụ Y Tế Quốc Gia, điều này cho chính phủ một lý do đủ để cấm hút thuốc, vì những người hút thuốc mắc nhiều bệnh tật hơn. Có thể có nhiều lý do hay để cấm hút thuốc, nhưng lập luận rằng chi phí từ hành vi của những người hút thuốc bị áp đặt lên những người khác là một ngụy biện chuyến tàu chạy trốn. Tại sao lại dừng ở đó? Lập luận này cũng áp dụng cho tất cả những hành vi khác ảnh hưởng bất lợi đến sức khỏe. Nó có thể áp dụng cho hành vi ăn chất béo bão hòa như bơ hay đường trắng tinh luyện. Chính phủ có thể bắt mọi người phải tập thể dục, để tránh việc chi phí sức khỏe từ sự lười biếng của người dân bị đổ lên đầu những người khác. Nếu lập luận này chỉ áp dụng cho việc hút thuốc, phải có lý do tại sao chuyến tàu dừng lại ở đó.

Vài người lên chuyến tàu chạy trốn khi họ quá quan tâm đến hướng đi mà quên mất khoảng cách. Họ có thể tiếp tục một cách vui vẻ chuyến đi cho đến khi mộng tưởng của họ bị phá vỡ khi ai đó gọi lớn "tại sao lại dừng ở đây?"

Chính phủ nên bao cấp nghệ thuật opera vì việc trang bị cho sản xuất của ngành này sẽ rất tốn kém nếu không có sự hỗ trợ của những nguồn quỹ công.

(Và khi chuyến tàu tăng tốc vào vùng xa xôi, hãy đợi những bến đỗ đánh dấu các buổi hòa nhạc âm thanh ánh sáng, những buổi tái hiện cuộc nội chiến và những buổi trưng bày các đấu sĩ. Nếu opera khác biệt, chúng ta cần biết tại sao.)

Ngụy biện này thường xảy ra khi ai đó đưa ra một tuyên bố tổng quát cho cái gì đó, mà người này đánh giá là một trường hợp đặc biệt. Nếu lập luận này có chút giá trị nào, người nghe sẽ lập tức tự hỏi rằng, vì sao lại giới hạn chỉ trong trường hợp đó. Để đối đầu với một chuyến tàu chạy trốn, nên chỉ ra vài bến đỗ phi lý xa hơn trên cùng hướng đi đó. Nếu những trường học chất lượng tốt bị cấm vì chúng mang lại cho trẻ con những lợi thế "không công bằng", tại sao lại không ngăn cản những phụ huynh giàu có làm điều tương tự khi mua sách cho con cái họ hay đưa con cái họ đi nghỉ ở nước ngoài?



Trong một cách dùng rất chuyên biệt của ngụy biện này, bạn nên giành lấy sự chấp thuận của những yếu tố cơ bản để hỗ trợ cho mục tiêu hợp lý, và chỉ khi đạt tới điểm đó, bạn mới tiết lộ ra cái mục tiêu phi lý cũng được hỗ trợ bởi cùng những yếu tố đó.

Bạn đã đồng ý cho phép xây dựng một phòng đánh bạc bingo ở thị trấn, vì mọi người nên có quyền lựa chọn việc đánh bạc nếu họ muốn. Tôi đang đề xuất đặt các máy đánh bạc ở mọi góc đường cũng chính vì lý do đó.



Khái quát hóa vội vã (Secundum quid)

Ngụy biện secundum quid hay còn được biết đến với cái tên *Khái quát hóa vội vã*. Mỗi khi có một sự khái quát hóa dựa trên vài ví dụ, và nhiều khả năng không phải là những ví dụ mang tính đại diện, ngụy biện này bị phạm phải. Nó sử dụng lập luận từ những ví dụ nào đó để rút ra một quy tắc chung, dựa trên những bằng chứng không đầy đủ.

Tôi đã ở Cambridge trong vòng mười phút và gặp ba người, tất cả đều say. Cả vùng đó chắc phải ở trong trạng thái nát rượu triền miên.

(Không nhất thiết vậy. Tối thứ Bảy bên ngoài trường Cao đẳng Trinity có thể rất khác so với trường Cao đẳng King's vào Chủ nhật. Một kết luận tương tự về London cũng có thể được rút ra bởi một du khách người bắt gặp ba người khác vào buổi trưa ở ngoài tòa soạn báo.)

Ngụy biện này sai ở giả định về tư liệu nên được thiết lập. Cần phải nỗ lực thiết lập một mẫu thử đủ lớn và có đủ tính đại diện. Một hay hai ví dụ trong những trường hợp cụ thể không thể chứng minh được sự phỏng đoán của một quy tắc chung nhiều hơn việc tung một đồng tiền ra mặt ngửa có thể chứng minh rằng lúc nào cũng vậy.

Nhận dạng ngụy biện này cũng khiến chúng ta nhận ra rằng, vài ví dụ mục kích có thể mang tính ngoại lệ với bất kỳ quy tắc chung phổ biến nào.

Đừng mua sắm ở đây. Tôi từng mua một ít phô mai ở đây và chúng bị mốc.

(Nghe có vẻ như một sự kết tội dựa trên nền tảng quá hẹp.)

Ở đây đòi hỏi có óc phán đoán tốt để phân biệt giữa ngụy biện *Khái quát hóa vội vã* và trường hợp mà một hay hai ví dụ là đủ để đưa ra một phán quyết có căn cứ. Ví dụ khi đánh giá tính phù hợp của một ứng viên cho vị trí cha mẹ nuôi, sẽ là khôn ngoan để đưa ra phán quyết dựa trên chỉ một vụ việc quấy nhiễu trẻ em trong quá khứ. Trong bộ phim Dr. Stranglove, khi người chỉ huy trong lúc bấn loạn tinh thần đã ra lệnh cho phi đội của mình tấn công hạt nhân vào Liên Bang Xô Viết, vị tướng trong phim trấn an Tổng thống: "Ngài không thể kết tội cả hệ thống chỉ vì một trường hợp được." Cả hai ví dụ này đều liên quan đến những hệ thống tìm kiếm phạm vi an toàn 100% và trong đó một ngoại lệ có thể hợp thức hóa một phán quyết. Ngụy biện *Khái quát hóa vội vã* bao quát hầu hết những trường hợp tổng quát khác nằm ngoài phạm vi của nó.

Một du khách khi đánh giá tình trạng dân cư ở London từ kinh nghiệm của mình trong đám cưới hoàng gia, thì nhiều khả năng đánh giá đó cũng sẽ sai như một người đưa ra đánh giá tương tự về Aderbeen trong ngày quyên góp từ thiện. Quy tắc cơ bản là "đừng vội vàng đưa ra kết luận".

Những người điều tra khảo sát ý kiến công chúng thường cố gắng rất cẩn thận để tránh những *Khái quát hóa vội vã*. Một khảo sát nổi tiếng của Mỹ đã từng sai khi dự đoán người thắng cuộc là đảng Cộng Hòa do phỏng vấn trên điện thoại, mà không nhận ra rằng số người



theo đảng Dân Chủ có điện thoại ít hơn. Các đảng chính trị dù ở đâu đi nữa cũng không tự gây hại thông qua việc thổi phồng sự ủng hộ của mình bằng cách đưa ra những dữ liệu thăm dò rất hiển nhiên không mang tính không đại diện.

Kiến thức khoa học cũng giống như một trận đánh với đầy những bom mìn *Khái quát hóa vội vã*. Những lý thuyết khoa học thường được đưa ra với rất ít những ví dụ hỗ trợ đằng sau chúng. Vấn đề là khi nào chúng ta biết được đã có đủ dẫn chứng lịch sử để một quy tắc tổng quát có thể lý giải chúng. Ngạc nhiên thay, câu trả lời là không bao giờ biết được. Khoa học vận hành với một khối kiến thức mà một phát hiện mới toanh nào đó có thể đột nhiên xuất hiện, và chỉ ra rằng những lý thuyết vững chắc nhất của khối kiến thức kia không có giá trị. Một tỷ quả táo có thể rơi trúng một tỷ cái đầu từ thời của Newton nhưng chỉ cần một quả táo rơi ngược lên trên để buộc chúng ta ít nhất phải điều chỉnh lý thuyết tổng quát đó.

Khái quát hóa vội vã sẽ rất hữu ích với bạn trong việc thuyết phục thính giả thông qua những đánh giá vô tình trùng khớp với quan điểm của bạn. Bạn nên đưa ra một hay hai ví dụ, nếu được hãy đưa ra những ví dụ nổi tiếng, như bằng chứng cho một đánh giá tổng quát.

Tất cả các diễn viên đều có xu hướng chống lại cánh tả. Để tôi nêu ra hai ví dụ cho bạn xem…

(Sau đó bạn hãy bôi xấu toàn bộ nghề này bằng cây cọ với nhựa đường bạn có được từ hai ví dụ.)



Dịch chuyển căn cứ

Mọi người có thể sử dụng kỹ thuật rào trước để khiến những luận điểm của mình trở nên tối nghĩa, hoặc có thể dùng kỹ thuật rút lui định nghĩa để tuyên bố rằng ngôn từ của họ mang một ý nghĩa khác. Trong phiên bản thứ ba của dạng lập luận mang tính phòng vệ này, kẻ ngụy biện có thể thực sự thay đổi toàn bộ cơ sở căn cứ đang sử dụng của mình, trong khi vẫn tiếp tục với luận điểm cũ. Khi người nói thay đổi bản chất của cái đang nói, anh ta đã phạm phải ngụy biện dịch chuyển căn cứ.

Tôi đã nói tôi thích dự án này, và tôi nghĩ nó rất tốt. Tuy nhiên, tôi có cùng chung suy nghĩ ngược chiều như tất cả các bạn đã từng nêu, tôi chỉ có thể nói rằng điều này củng cố thêm cái nhìn mà tôi đã có từ rất lâu, là dự án này không đủ để có thể được yêu thích cũng như không đủ tốt.

(Một cú nhảy từ bờ này sang bờ kia với sự uyển chuyển của người vũ công ba lê, như trong hoàn cảnh lâm vào tuyệt vọng khi bị bỏ lại phía sau.)

Sự dối lừa chính là nguồn gốc của ngụy biện này. Những phê phán luận điểm ban đầu được né tránh bằng cách chuyển sang một luận điểm khác. Theo hướng mới đó, lập luận được đưa ra trên luận điểm như được hiểu, nó không liên quan gì đến luận điểm mới – cái được nêu ra sau này. Tương tự như vậy, một phê bình chỉ trích phải bắt đầu lại từ luận điểm mới vì những chỉ trích trước giờ chưa xoay quanh luận điểm mới đó.

Tôi đã nói chúng ta sẽ trở nên mạnh mẽ hơn sau kỳ bầu cử này. Nhìn xem, cả hai chúng ta đều biết có rất nhiều thứ có thể khiến một đảng mạnh mẽ hơn. Tôi luôn nghĩ rằng việc một đảng có thể phản ứng tốt trước các chỉ trích là một nguồn sức mạnh. Giờ đây khi tỷ lệ ủng hộ theo ý kiến thăm dò của chúng ta giảm 9%, tôi nghĩ rằng…

(Lập luận này có thể được bắt gặp ở bất kỳ đảng phái nào trong bất kỳ cuộc bầu cử nào trừ những người thắng cuộc. Nó cũng tương đương với "tôi không cho rằng thua 5-1 là một thất bại của bóng đá Scotland. Nó giống một thử thách hơn…")

Những thay đổi trong vận may chính trị cũng thường trùng hợp với những dịch chuyển căn cứ trong ngụy biện này. Chuyện các chính trị gia không bao giờ được thay đổi suy nghĩ của mình là một quy tắc rõ ràng rất ngớ ngẩn. Thay đổi suy nghĩ – nghĩa là người chính trị gia thừa nhận mình từng sai trước đây, như vậy cũng có nghĩa là, có thể bây giờ người này cũng đang sai. Do đó, tính không thể mắc sai lầm phải được duy trì. Dù rằng dịch chuyển căn cứ với chúng ta có vẻ không an toàn nhưng nó mang lại một nền tảng vững chắc cho tính liên tục của hoạt động chính trị.

Có một nhánh lập luận tôn giáo, trong đó bất kỳ thứ gì nếu sự tồn tại của chúng được chấp thuận, thì chúng được xem là thiêng liêng. Ở đây cơ sở lý luận có vẻ di chuyển khá tài tình qua rất nhiều châu lục, mà trong đó nhánh tôn giáo này bắt đầu thảo luận về một người đàn ông trên trời với bộ râu trắng và kết thúc trong sự suy ngẫm về nguồn gốc trừu tượng nào đó của vũ trụ.



Dịch chuyển căn cứ được dùng cho mục đích tự vệ. Bạn không thể thuyết phục người khác theo quan điểm mới của mình bằng kỹ thuật này nhưng bạn có thể sử dụng để tránh bị phát hiện ra mình sai. Khi đoàn quân chiến thắng đang diễu hành vào lãnh thổ của bạn sau trận chiến, họ sẽ ngạc nhiên khi thấy bạn hướng về lãnh thổ của họ trong một cuộc xâm lăng khác. Họ đã sai lầm khi cho rằng bạn là chỉ huy đội phòng vệ.

Sau khi nghe quan điểm của anh ta, tôi cảm thấy rằng việc ông Smith thêm vào từ "không" trong bản kiến nghị của tôi diễn tả đúng những gì tôi muốn nói. Do đó tôi chấp nhận sự chỉnh sửa của ông này như một ý kiến cải thiện bản kiến nghị của tôi.

Có những bài tập cơ bắp mà bạn phải luyện tập hàng ngày trước gương, chúng hỗ trợ những thay đổi xoắn trong tinh thần cần thiết cho việc dịch chuyển căn cứ nhanh chóng.

Đúng, tôi đã đi qua đèn báo hiệu xanh anh nhân viên hải quan à, và tôi có thể giải thích về chai rượu Scot đó.

(Có ai đó nhận ra chân anh này đang run lên không?)



Dịch chuyển gánh nặng bằng chứng

Dịch chuyển gánh nặng bằng chứng là một hình thái chuyên biệt của *ngụy biện bất khả tri (argumentum ad ignorantiam).* Nó bao gồm việc nêu ra một tuyên bố không đi kèm bằng chứng nào, tuyên bố đó dựa trên nền tảng rằng thính giả phải chứng minh được nó sai để bác bỏ nó.

Thông thường, chúng ta chấp nhận rằng luận điểm mới phải có bằng chứng hỗ trợ hay lý do viện dẫn được người nêu luận điểm đưa ra. Khi thay vào đó chúng ta được yêu cầu phải đưa ra lập luận chống lại luận điểm kia, người nêu luận điểm đã phạm ngụy biện dịch chuyển gánh nặng bằng chứng.

"Các em học sinh nên được góp tiếng nói chính trong quyết định tuyển chọn giáo viên của chúng."

"Tại sao nên như thế?"

"Nêu thử cho tôi một lý do vì sao chúng không nên xem."

(Lúc nào nó trông cũng có vẻ hợp lý hơn bản chất thực. Bạn cũng có thể yêu cầu trao cho người gác cổng, người phục vụ căn tin trường, hay người đánh xe ngựa quyền được góp tiếng nói tương tự. Suy nghĩ thử xem, họ còn làm nhiệm vụ đó tốt hơn.)

Chính bản thân đề xuất vừa nêu ra mới là cái cần được viện chứng chứ không phải ý kiến chống đối. Nguồn gốc của ngụy biện này nằm ở giả định ẩn tàng rằng thứ gì đó phải được chấp nhận, trừ khi chúng được chứng minh là không đúng. Thực tế, trách nhiệm trình bày lý do nằm ở người muốn thay đổi thực trạng hiện tại. Anh này phải chỉ ra tại sao những lệ thường và niềm tin hiện tại theo cách nào đó không đủ và tại sao đề xuất của anh này vượt trội hơn.

Tôi tin rằng một âm mưu bí mật của hội Giáo Phái Khai Sáng đã ngầm giật dây những sự kiện trên thế giới hàng trăm năm qua. Hãy chứng minh không phải vậy tôi xem nào.

(Chúng tôi không phải chứng minh cũng như phải chứng minh điều đó không được thực hiện bởi những con quỷ lùn vô hình hay những kẻ xâm lăng từ Chòm sao Tiên nữ sống trong những kim tự tháp dưới mũi tam giác Bermuda.)

Châm ngôn được rút ngắn của William xứ Occam, "không nên nhân lên nhiều thực thể hơn nhu cầu cơ bản", khuyên chúng ta không nên đưa ra nhiều cách lý giải hơn cái cần thiết phải được lý giải. Những sự kiện trên thế giới đã được lý giải bởi những ý tưởng siêu phàm, sự tiến hóa hay chỉ là sự hỗn độn ngẫu nhiên. Chúng ta không cần thêm những trù liệu của *Giáo Phái Khai Sáng* mà chính người đưa ra lập luận về giáo phái này phải đưa kèm những bằng chứng cần thiết để lý giải nó.



Dịch chuyển gánh nặng bằng chứng là một ngụy biện được sử dụng rất rộng rãi và phổ biến. Quan niệm phổ biến của con người cho rằng người nói câu "hãy chứng minh đi" và người nói câu "hãy chứng minh không phải đi" đều có vị trí như nhau. Đó là một quan niệm sai lầm. Người yêu cầu đưa ra bằng chứng chỉ đơn thuần là tuyên bố việc không chấp nhận nhiều hơn những gì bằng chứng có thể chứng minh. Người kia tuyên bố với giả định rằng có thể chấp nhận nhiều hơn thế.

Ngụy biện này là cái nạng mỏng manh bị đè lên bởi cả trọng lượng của vật thể bay không xác định, tri giác ngoài giác quan, những con quái vật, ma quỷ và những chiếc muỗng bị cong không rõ nguyên nhân. Những người ủng hộ các hiện tượng này và nhiều những hiện tượng siêu nhiên khác cố gắng thuyết phục chúng ta chấp nhận gánh nặng của việc thiết lập sự dối lừa. Một khi gánh nặng đó đã cất cánh thì nó sẽ bay đến miền vô định. Không chỉ cực kỳ khó để chứng minh thứ gì đó không tồn tại mà còn có vô số những khả năng để kiểm tra.

Bạn sẽ cần dịch chuyển gánh nặng bằng chứng nếu bạn có ý định xâm nhập phá hoại thế giới của những thực thể siêu hình. Thay vì sử dụng cách nói đơn giản "bạn chứng minh nó không đúng thử xem", bạn nên khoác cho ngụy biện của mình lớp vỏ quanh co đầy màu mè.

Bạn có thể chỉ ra cho tôi thấy một bằng chứng thuyết phục thực sự bác bỏ được cái này hay không…?

(Câu nói này xúi giục người nghe đưa ra những ví dụ giúp bạn có cơ hội sử dụng kỹ thuật "bác bỏ ví dụ" thay vì đưa ra bất kỳ lập luận nào bảo vệ luận điểm của bạn.)

Quan niệm sai lầm phổ biến về trách nhiệm phải đưa ra bằng chứng sẽ cho phép bạn đưa ra những quan điểm không cần chút bằng chứng nào. Bạn có thể tranh cãi về sự tồn tại của sư tử đầu chim, tính hoàn hảo của con người hay những dự định hòa bình của của những người theo trào lưu tôn giáo chính thống.



Lý luận tuột dốc

Lý luận tuột dốc quá ma mãnh để có thể đàm phán đến nỗi bước thăm dò đầu tiên của bạn vào vùng lý luận này cũng đủ để bạn tuột xuống tới đáy. Không ai trèo lên cái dốc trơn tuột được cả; chúng nghiêm chỉnh là cái dốc dẫn vào vùng thảm họa. Ngụy biện này cho rằng chỉ một bước duy nhất theo một hướng cụ thể nào đó chắc chắn không tránh khỏi cũng như không thể cưỡng lại việc dẫn đến những hệ quả bao trùm cả khoảng cách xa xôi. Có những trường hợp trong đó một bước dẫn đến một bước khác, và có những trường hợp không phải vậy. Ngụy biện này không giả định rằng sau bước đi đầu tiên những bước tiếp theo có thể được thực hiện, dẫn đến những hậu quả không dễ chịu, mà cho rằng, mọi chuyện bắt buộc phải diễn ra như vậy.

Rất ít khi xảy ra những trường hợp mà ai đó "tiêu đời" ngay trong bước đầu tiên; bước ra khỏi tầng cao của một tòa nhà cao tầng là một trong số đó. Nhưng với hầu hết các tình huống trong cuộc sống, con người có thể lựa chọn liệu có nên đi tiếp hay không. Tuy nhiên, những người phản đối quan điểm tiến bộ thường dùng lập luận tuột dốc để tuyên bố rằng bất kỳ cải cách nào cũng chắc chắn sẽ dẫn đến những hậu quả không thể chấp nhận được.

Tôi phản đối việc giảm số tuổi tối thiểu được sử dụng bia rượu từ 21 xuống 18. Việc làm này chỉ dẫn đến yêu cầu trong đòi hỏi giảm độ tuổi xuống 16 trong tương lai. Sau đó sẽ là 14, và trước khi chúng ta kịp nhận ra những đứa trẻ mới sinh sẽ uống rượu chứ không phải sữa mẹ.

Quan điểm ở đây là những yếu tố dẫn đến việc quy định tuổi được uống rượu bia là 21 có thể thay đổi. Không yếu tố nào cho thấy mọi người phải tiếp tục thay đổi hay xã hội phải tiếp tục phản ứng trước vấn đề này.

Lý luận tuột dốc cơ bản tranh luận rằng bạn không thể làm gì mà không dẫn đến hậu quả mọi chuyện vượt khỏi tầm kiểm soát. Cách suy nghĩ này tạo ra ấn tượng sai lầm về tiến bộ của nhân loại, cái đã từ lâu thường được thực hiện bằng cách bước từng bước nhỏ thành công, trong khi những bước dài khác có thể gây nhiều tai hại.

Nếu chúng ta để những tư duy của người Pháp về thức ăn ảnh hưởng đến mình, chúng ta sẽ nhanh chóng chẳng ăn gì ngoài ốc sên và tỏi và dạy cho lũ trẻ con của chúng ta hát quốc ca Pháp.

(Dù rằng chúng sẽ giành vị trí của pizza và khoai tây chiên.)

Trong vài trường hợp, có một quan điểm nguyên tắc rất nguy hiểm: cái một khi đã được thông qua thì có thể cho phép mọi chuyện xảy ra. Tuy nhiên, nó không mang nhiều hơi hướng lý luận tuột dốc cho lắm vì chiều rơi là chiều thẳng đứng. Có một câu chuyện kể về cuộc trò chuyện trên bàn ăn tối giữa nhà soạn kịch George Bernard Shaw và một phụ nữ xinh đẹp.

"Cô có chịu ngủ với tôi với cái giá một triệu Bảng không?"



"Tại sao, có, tôi chấp nhận."

"Vậy thì năm Bảng đây."

"Năm Bảng! Ông nghĩ tôi là ai chứ?"

"Về nguyên tắc,chúng ta đã thiết lập khả năng đó. Giờ chúng ta hãy nói về giá cả nào."

(Shaw đã đúng nhưng đây không phải lập luận lý luận tuột dốc, cái sẽ khiến người phụ nữ kia rơi vào sự đồi bại theo từng giai đoạn. Một khi nguyên tắc của vấn đề đã được thừa nhận, phần còn lại chỉ là trả giá.)

Trong một lý luận tuột dốc, sự hủy hoại trải qua nhiều giai đoạn. Ngụy biện này sử dụng những hậu quả không xác đáng lấy ra từ một hoạt động xa hơn để bác bỏ đề xuất được đưa ra từ thực tế có phạm vi nhỏ hơn.

Hãy tự mình sử dụng ngụy biện này để phản đối thay đổi. Hiếm có đề xuất nào không dẫn đến thảm họa nếu đi quá xa. Mọi người muốn thu tiền khách thăm quan hội chợ nhà thờ nhưng bạn chỉ ra rằng nếu thực hiện điều này, họ sẽ thu tiền nhiều hơn vào năm sau, rồi nhiều hơn nữa sau đó, cho đến khi người nghèo không có khả năng tham dự hội chợ nữa. Ngụy biện này phát huy hiệu quả nhất với những người bi quan, người lúc nào cũng sẵn sàng tin rằng mọi chuyện sẽ trở nên tồi tệ hơn. Hãy cam đoan với họ rằng nếu họ làm bất cứ điều gì, điều tồi tệ đó chắc chắn sẽ xảy ra.



Biện hộ đặc biệt

Biện hộ đặc biệt liên quan đến việc ứng dụng một tiêu chuẩn kép. Dù rằng những quy tắc bằng chứng và lập luận thông thường được áp dụng cho hầu hết trường hợp, ngụy biện biện hộ đặc biệt quy ước rằng một vài trường hợp là những ngoại lệ để chúng được đánh giá theo một cách khác. Thường thì ngụy biện này xuất hiện khi người nói yêu cầu đối xử dễ dãi với nguyên nhân họ tán thành hơn những trường hợp khác.

Nỗ lực thảo luận của chúng tôi đã hoàn toàn bị phá hỏng vì những người khác cứ tán gẫu mãi.

(Nhìn xem ai đang tán gẫu kìa.)

Biện hộ đặc biệt là một trong những nguồn gốc của sai lầm. Nếu những tiêu chuẩn khác nhau được áp dụng vào những trường hợp cụ thể nào đó, chúng ta sẽ cần nhiều bằng chứng để chứng minh cho hành động này, nhiều hơn cái sự thật rằng, chúng ta muốn nhận được ưu đãi tốt hơn. Cũng những tiêu chuẩn đó, cái đã phủ nhận tuyên bố của những người khác, cũng sẽ phủ nhận tuyên bố của chính chúng ta. Nếu chúng ta nhận được sự đối đãi đặc biệt, làm thế nào chúng ta giải thích việc không áp dụng đối đãi đó cho những trường hợp khác? Lập luận phải tuân theo các quy tắc tổng quát và những ngoại lệ nếu muốn sử dụng phải được xác minh.

Dù rằng xâm phạm đời tư cá nhân của người khác là điều không đúng, nhưng với cánh nhà báo chúng ta, làm điều đó không sao cả, vì chúng ta phục vụ công chúng.

(Dù rằng chúng ta kiếm những đồng tiền cá nhân.)

Biện hộ đặc biệt thỉnh thoảng được mô tả như “quyền lợi của giới tăng lữ” vì quyền được xét xử trong tòa án nhà thờ mà nhà thờ trung cổ trao cho những tăng lữ phạm tội ngay cả khi đó là tội hình sự. Quyền lợi này, cái được gọi là “quyền lợi của giới tăng lữ”, chính là cái những kẻ sử dụng biện hộ đặc biệt luôn tìm kiếm – quyền được xét xử ở một tòa án khác.

Biện hộ đặc biệt thường được sử dụng bởi những người có luận điểm không thành công trong các phiên tòa chung. Đối mặt với xung đột giữa các ý tưởng và những bằng chứng, các nhà khoa học thay đổi ý tưởng của mình. Những người biện hộ đặc biệt như các nhà khoa học xã hội thích thay đổi bằng chứng và chỉ ra rằng tại sao những đánh giá thông thường không thể áp dụng trong trường hợp của họ được. Điều tối quan trọng là phải đưa ra nguyên nhân để xác minh những tiêu chuẩn đặc biệt.

Thông thường tôi sẽ phản đối việc nhổ nước bọt vào một hình tượng của công chúng, nhưng hiểm họa của sự nóng lên toàn cầu quá kinh khủng…

(Cũng như hiểm họa của việc dùng chất florua, thương mại ngày Chủ nhật hay những chú chó khỏa thân. Nó tùy thuộc vào việc bạn cảm thấy điều này hiểm họa đến mức nào.)



Ở mức độ cá nhân, tất cả chúng ta đều có xu hướng dễ dãi với bản thân hơn với người khác. Xét về hành vi, chúng ta nhìn chung thường kết tội người khác, và nghĩ ra nhiều lý do để tha thứ cho bản thân mình. Hành động chen hàng của chúng ta được lý giải bởi sự khẩn cấp nhưng người khác làm vậy thì không được. Hành động mua hàng bốc đồng của chúng ta được biện giải là do nhu cầu; những người khác hành động tương tự thì là vung tay quá trán. Cũng những tiêu chuẩn đã bào chữa cho bản thân chúng ta cũng sẽ bào chữa cho đội, nhóm, thị trấn và đất nước của chúng ta.

Khi sử dụng biện hộ đặc biệt để ủng hộ nhóm bè phái của chúng ta, hãy chắc rằng bạn luôn đưa ra được những lời bào chữa đặc biệt để giải thích cho trường hợp ngoại lệ đó. Không bao giờ chỉ vì đó là nhóm bè phái của chúng ta; mà lúc nào cũng phải là những trường hợp đặc biệt vì lợi ích công chúng.

Với bất kỳ cậu trai nào khác, tôi sẽ là người đầu tiên thừa nhận rằng, đốt ngôi trường này là điều sai; nhưng Micheal là do quá căng thẳng như những tài năng khác thường bị…

(Dường như những người tài năng có thể thoát khỏi tội đốt phá cũng như tội danh giết người.)



Người rơm

Người rơm trong lý luận không sợ ai cả. Không đám đông tự trọng nào muốn động vào một cọng lông của người rơm; hắn quá dễ ngã gục. Chính xác. Người rơm được cấu tạo cực kỳ dễ đổ ngã để khi bạn không có khả năng bác bỏ lập luận của đối phương, bạn có thể xô ngã gã người rơm. Nói ngắn gọn hơn, người rơm là một sự xuyên tạc luận điểm của đối phương do bạn tạo ra để có thể nhanh chóng xô ngã nó.

“Chúng ta nên tự do hóa các đạo luật về cần sa.”

“Không được. Bất kỳ xã hội nào được tiếp cận không giới hạn đến ma túy sẽ mất đi đạo đức công việc của mình, và chỉ làm việc khi nhận đút lót.”

(Sự suy đồi đi xuống đây rồi! Đề xuất ban đầu là tự do hóa các đạo luật cần sa; nhưng “được tiếp cận không giới hạn đến ma túy” tạo ra một mục tiêu ít ổn định hơn nhiều.)

Theo truyền thống, người rơm được xây dựng dưới hình thù một phát biểu phóng đại có chủ tâm về luận điểm của đối phương. Rất nhiều quan điểm dễ dàng bị thách thức nếu chúng được đẩy đến các cực điểm. Nếu đối thủ của bạn không biến bản thân mình thành một người cực đoan, bạn có thể góp vào một người rơm. Bất cứ sự xuyên tạc dễ dàng bị phản bác nào cũng có thể đóng vai hình nộm cho bạn.

Kỹ thuật người rơm mang tính ngụy biện vì người rơm chẳng đưa ra lập luận thực nào. Cũng giống như cái xã hội *lý luận thiếu xác đáng (ignorati elenchi)* của mình, người rơm chẳng liên quan đến vấn đề. Chức năng của người rơm là tính dễ dàng đổ ngã nhằm gợi lên sự khinh bỉ hướng đến hình tượng thực mà người rơm đại diện.

Những người cuồng nhiệt sử dụng mánh khóe người rơm giành những lời tán tụng lớn tiếng nhất cho những ai sử dụng thiết kế người rơm được che giấu kỹ càng. Điểm chính ở đây là người rơm không phải lúc nào cũng phải được tạo ra theo cách đặc biệt. Thông qua việc chọn lựa có chủ tâm một hình tượng ủng hộ yếu kém hoặc xuẩn ngốc từ bên đối phương, bác bỏ hình tượng này thay vì nhân vật chính, bạn có thể trở thành tay lão luyện trong nghệ thuật sử dụng người rơm.

Thậm chí ngày nay vẫn có những lời khen cho việc “phủ định” thuyết tiến hóa nếu một người biết cẩn thận phủ định Darwin. Thuyết tiến hóa hiện đại tiến bộ hơn nhiều khi có sự hỗ trợ của những kiến thức như gen di truyền. Nhưng bạn có thể biến Darwin thành một người rơm và bằng cách đánh ngã ông này bạn sẽ đem lại ấn tượng rằng bạn đã “phủ định” thành công thuyết tiến hóa.

Kỹ thuật thông thường trong tranh cử là chọn ra những phát ngôn viên ngu xuẩn hay dốt nát nhất của bên kia để đối phó cũng như bịa đặt ra những kẻ cực đoan – những kẻ ấy có thể bị đốn ngã với một đòn thế khinh biệt.



Làm sao chúng ta có thể ủng hộ đảng viên Đảng Dân chủ khi một trong những người hậu thuẫn của họ công khai ủng hộ "chính phủ của nhân dân lao động" như Liên Bang Nga từng làm?

(Binh! Bốp! Một người rơm nữa đo ván. Các lãnh đạo công đoàn cũng như những doanh nhân có thể rất ngây ngô trong chính trị và có thể trở thành những tấm bia ngon lành hơn những gã trơn tuột lãnh đạo các đảng phái.)

Về phương diện lịch sử, người rơm được sử dụng để chỉ ra sự nguy hiểm trong thay đổi. Một nhóm ít ỏi những nhà cải cách hay những người cấp tiến tranh đấu cho nhiều tự do hay lòng khoan dung hơn đã bị giẫm nát đến chết bởi tầng tầng những quân đoàn người rơm đứng sát bên nhau, la ó về tính vô chính phủ, sự phóng túng, hủy hoại xã hội, hay giết chết những người vô tội.

Sử dụng người rơm rất thú vị. Ai cũng cần phải giành một hai chiến thắng để có tinh thần tốt. Nếu không có chiến thắng thật nào thì trận đòn túi bụi vào gã người rơm có thể mang lại rất nhiều sinh khí. Bên cạnh lời khuyên đã nêu trên, sẽ là rất thông minh nếu bạn xây dựng và phá hủy người rơm của mình, bất cứ nơi đâu có thể, sau khi đối thủ đã hoàn thành tuyên bố của mình về chủ đề. Người rơm của bạn trông sẽ khá ngốc nghếch nằm trên đống bụi bặm nếu đối thủ của bạn có mặt ở đó để không thừa nhận gã người rơm này. Nếu đối phương không có mặt hay đã hoàn thành phần tuyên bố của mình, sẽ không ai phản đối rằng gã người rơm tan nát đang nằm dưới chân bạn kia chính là đối thủ của bạn chứ không phải một hình nộm bằng cỏ khô được bịa đặt một cách vội vàng để bị đánh ngã.



Ngụy biện ôn hòa (Temperantiam, argumentum ad)

Nếu các ngụy biện được trao quốc tịch, *Ngụy biện ôn hòa* sẽ mang quốc tịch Anh. Đây là ngụy biện của người Anh. Ngụy biện ôn hòa cho rằng cái nhìn ôn hòa là cái nhìn đúng, bất chấp những giá trị khác, nó xem sự ôn hòa là điểm chính trong tính hợp lý của một luận điểm.

Các công đoàn đòi hỏi 6%, ban quản trị đề nghị 2%. Liệu chúng ta có thể tránh đi tất cả những khó khăn và lãng phí của những cuộc đình công dài dằng dặc và đồng ý với mức 4% không?

(Nếu chúng ta làm thế, lần sau công đoàn sẽ đòi hỏi 20% và ban quản trị sẽ đề nghị trừ 4%.)

Ngụy biện ôn hòa kêu gọi bản năng phổ biến rằng mọi thứ đều ổn nếu nằm trong trạng thái ôn hòa. Ăn, uống và nghỉ ngơi ôn hòa đã được tán dương bởi những triết gia trong các tu viện – những người không có bất kỳ mong muốn cực đoan nào cho bản thân. Cách nhìn ôn hòa gợi lên cho tầng lớp thượng lưu Anh cảm giác rằng bất kỳ cảm giác hăng hái nào cũng là dấu hiệu của những hành vi hay nòi giống xấu. Con người không nên quá hăm hở. Điều này giải thích tại sao không ai trong số họ đặc biệt giỏi trong lĩnh vực nào cả, như thế cũng giải thích cho sự đi xuống đều đặn nhưng ôn hòa của họ.

Đây là một ngụy biện vì dù rằng sự ôn hòa có thể là một kim chỉ nam hữu ích để điều chỉnh những mong muốn của chúng ta, nó không có giá trị cụ thể nào trong tranh luận. Không có quy tắc nào nói rằng một cái nhìn đúng phải là trung bình hay trung gian của tất cả những cái nhìn được trình bày.

Nếu có hai nhóm người đang tranh luận với nhau, một nhóm cho rằng 2+2=4 và nhóm kia tuyên bố rằng 2+2=6, chắc chắn rằng một người Anh sẽ đi vào cuộc và dàn xếp 2+2=5 kèm theo sự lên án rằng cả hai nhóm đều quá cực đoan. Người này đúng khi mô tả hai nhóm người này là những kẻ cực đoan nhưng không đúng khi cho rằng điều này sẽ chứng minh họ sai.

Tôi đã thử, trong nhiệm kỳ của mình, đi theo hướng trung gian giữa một bên là sự thiên vị và một bên là sự chí công vô tư.

(Ông này có thể thêm vào: giữa sự thật và cái sai, giữa thói hư tật xấu và đức hạnh, giữa ngủ và thức, giữa có lý và phi lý.)

Ở những quốc gia, cũng như trong những tình huống khi trả giá phổ biến hơn những giao dịch cố định giá, mọi người thường thao túng các cực khác nhau để tạo ra ảnh hưởng đến suy nghĩ trung bình "công bằng". Quá trình chính xác tương tự cũng được sử dụng trong cuộc sống cộng đồng, bằng cách bảo vệ một luận điểm quá khích để lôi kéo sự dàn xếp cuối cùng gần hơn với cái bạn mong muốn.



Chỉ có ở Anh người ta mới viết sách với tựa đề như *Con đường chính giữa* nâng tầm *Ngụy biện ôn hòa* lên thành một kim chỉ nam cho chính sách công. Đảng Tự Do từng tạo ra một thời kỳ huy hoàng với ngụy biện này bằng cách thường chọn một vị trí ở giữa hai đảng chính và theo nghi thức chung kết án hai đảng kia theo trường phái cực đoan. Hai đảng chính kia đáp trả bằng cách tự bản thân họ cố gắng giành được "cái nhìn trung gian". Điều này dẫn đến những người theo Đảng Tự Do trở thành những kẻ cực đoan để thu hút sự chú ý. Ở Anh, Đảng Lao Động mới được xây dựng dựa trên cái nhìn ôn hòa. Họ gọi đó là Con Đường Thứ Ba.

Một bên thì đại diện cho tư bản chủ nghĩa; bên kia lại đứng về phía xã hội chủ nghĩa. Thay vào đó, chúng tôi đề xuất một chính sách cộng tác để thay thế những quan điểm chính trị cũ vốn rất mâu thuẫn và đầy tính cực đoan.

(Kiểu phát biểu này rất dễ nghe với những người có tư tưởng ôn hòa đến nỗi những đảng phái khác phải nhanh chóng sáng chế ra các phiên bản từ nó.)

Khi sử dụng *Ngụy biện ôn hòa*, bạn nên thử nuôi dưỡng bầu không khí công bằng thiển cận, như thế sẽ mang lại cho nó lợi thế tốt nhất. Hãy nhớ rằng đối thủ của bạn là những kẻ cực đoan, và nhiều khả năng rất nguy hiểm. Họ là những người gây chia rẽ và phá hoại. Chỉ có bạn, người chọn cách trung gian, bước trên con đường đoan chính của sự ôn hòa.

Bạn sẽ thấy nó rất hữu dụng khi sáng chế ra những luận điểm cực đoan để gán tính cực đoan cho những quan điểm của đối thủ.

Hội viên hội đồng Watson luôn thúc giục chính sách du lịch miễn phí cho những công dân cấp cao. Những người khác đề xuất rằng chúng ta nên thu họ 50% chi phí mỗi chuyến đi. Chắc chắn rằng cách hợp lý sẽ là bác bỏ hai đề xuất cực đoan này và chọn một giải pháp ôn hòa bằng việc thu phí 25% đúng không?

(Tất nhiên rồi, cuộc tranh luận diễn ra giữa 25 và 0. Con số 50 được đưa ra chỉ để hỗ trợ cho ngụy biện ôn hòa của bạn mà thôi.)

Hãy thử gây dựng một nhóm những công chức Bộ Ngoại Giao. Mọi việc diễn ra quá tự nhiên với họ, mỗi khi có ai đưa ra tuyên bố gì chống lại nước Anh, họ thừa nhận phân nửa tuyên bố đó, đến nỗi bạn có thể học cách sử dụng ngụy biện này rất dễ dàng và nhanh chóng. Bạn cần phải sử dụng ngụy biện này mau lẹ vì sẽ có rất nhiều người theo gót bạn.

Ví dụ, khi hai quốc gia đang tranh cãi với nhau về quyền sở hữu một vài hòn đảo, bạn phải là người đầu tiên nhảy vào đề nghị mỗi bên một hòn đảo. Sẽ có rất nhiều nhà ngoại giao Anh cố gắng vật lộn với bạn để đưa ra đề nghị này.



Đổ lỗi kiểu Thatcher

Khi chiếc mũ tròn đen lần đầu tiên xuất hiện, nó được gọi là mũ quả dưa. Người ta gọi nó như thế vì nó giống hình cái tô và vì nó được làm ra bởi anh em nhà Bowler. Thuật ngữ "*Đổ lỗi kiểu Thatcher*" có thể cũng xuất phát tương tự vì hai lý do: nó thường được sử dụng chống lại chính bản thân Thatcher, và nó bao quát tất cả mọi trường hợp cũng như cách Thatcher bao quát mọi chuyện.

Trong những năm đầu tiên tại nhiệm, Quý bà Thatcher bị đổ lỗi vì tình trạng nghèo khổ và thất nghiệp ở Anh. Tiếp đó, người ta lại đổ lỗi cho văn hóa trơ trẽn khi lớp người trẻ đầy hoài bão phô trương cái giàu mới của mình. Thatcher có vẻ như trong cả hai trường hợp đều sai.

Ngụy biện *Đổ lỗi kiểu Thatcher* bị phạm phải khi hành động đổ lỗi xảy ra bất chấp kết quả theo sau là gì. Trong ngụy biện này, các bằng chứng không còn giá trị liên quan nữa, vì sự kiện quyết đổ lỗi đã đi trước các kết quả của hành động. Thực ra, điểm chính trong "đổ lỗi kiểu Thatcher" là nó bao quát tất cả những kết quả có thể tưởng tượng được.

Nếu một chính sách được công bố ở Scotland trước khi nó được áp dụng tại Anh, lời buộc tội ở đây là: người Scotland bị xem như những con chuột thí nghiệm bị đẩy vào rủi ro chỉ để thử nghiệm chính sách đó. Mặt khác, nếu chính sách đó được công bố ở Anh trước, sau đó mới mở rộng sang Scotland, lời buộc tội sẽ là người Scotland lại một lần nữa bị bỏ ngoài cuộc. Cuối cùng, nếu chính sách đó được công bố cùng lúc tại Anh và Scotland, hành động này sẽ được xem là bằng chứng cho thấy những nhà làm luật không coi trọng đến những khác biết thiết yếu giữa Anh và Scotland. Sấp bạn thua, ngửa bạn cũng thua và nếu đồng tiền đứng thẳng bạn cũng thua.

Ngụy biện này phát huy tác dụng rất tốt ở nghị viện vì những nhóm phản biện bắt buộc phải phản bác cái gì đó. "Đổ lỗi kiểu Thatcher" cho phép chúng phản đối bất cứ điều gì chính phủ quyết định thực hiện bất chấp kết quả ra sao. Do đó, bất kỳ thứ gì được thực hiện nhanh chóng được xem là "vội vã một cách bất cẩn" trong khi những giải pháp cần thời gian được xem như "những trì hoãn không thể chấp nhận được".

Ngụy biện này giả vờ rằng phán quyết được đưa ra dựa trên kết quả, trong khi phán quyết tiêu cực đó được áp dụng lên bất kỳ kết quả nào. Nó thường xuyên xuất hiện trên những tờ báo lá cải ở Anh, nơi mỗi khi một người nổi tiếng nào không còn được ưa chuộng, thì dường như bất kỳ hành động nào của họ cũng đáng bị lên án. Vì mục tiêu là hạ nhục đối phương, ngụy biện này không đưa ra phán quyết nào về đạo đức hay giá trị của hành động cả.

Tôi được mời đến một buổi lễ rửa tội, nhưng tôi chắc rằng họ sẽ trao cho đứa trẻ một cái tên kỳ quái, cái tên đó sẽ khiến mọi người cười nhạo nó. Hoặc là cái tên đó hoặc là một cái tên phổ biến chán ngắt không thể tưởng sẽ khiến đứa trẻ trở thành một kẻ tuân thủ vô vị.

Ngụy biện này rất dễ sử dụng vì nó câu kéo bản năng thích nghe cái xấu về người khác hơn là cái tốt. Rốt cuộc thì, những cuộc trò chuyện phiếm không đi vòng vo để khen ngợi những



hành động đúng đắn của người khác. Để sử dụng hiệu quả ngụy biện này, bạn phải chất đầy khinh miệt lên một hành động được đề xuất nào đó, bằng cách tiên đoán một kết quả bất lợi. Khi đó bạn giới thiệu một kết quả thay thế với những từ như "Và thậm chí nếu…" Cách này cho phép bạn dự đoán những kết quả thảm khốc hơn. Người nghe sẽ không thể phát hiện ra rằng giống như trong ngụy biện này, bạn đã bao quát tất cả những trường hợp có thể tưởng tượng được.



Phản bác vụn vặt

Vấn đề với những phản bác vụn vặt là chúng hầu như không đụng chạm gì đến vấn đề trọng tâm. Sẽ là ngụy biện nếu phản bác một luận điểm dựa trên những khía cạnh nhỏ nhặt mang tính chất phụ hơn là đưa ra một câu trả lời cho tuyên bố trọng tâm mà luận điểm đó đưa ra.

Tôi hoàn toàn phản đối việc xây một con đường mới vòng quanh thị trấn. Nó sẽ khiến cho tất cả những bản đồ của chúng ta bị lỗi thời.

(Hiếm khi số phận của những con đường được định đoạt dựa trên ảnh hưởng của chúng lên những tấm bản đồ. Thế nghĩa là, dù sao đi nữa, những ai không nhận ra những tấm bản đồ kia có vai trò gì với các thị trấn sẽ có thể quyết định rất kì quặc trong một trường hợp như thế.)

Ngụy biện này có quan hệ thân thuộc với ngụy biện người rơm. Thay vì đối đầu trực tiếp với đối thủ, trong trường hợp này, nó chỉ đối đầu với một vài khía cạnh trong đó. Những phản bác vụn vặt nhiều khả năng có căn cứ vững chắc; vấn đề là chúng quá vụn vặt và không đủ để đánh sập luận điểm được trình bày ở đây. Chúng là ngụy biện không phải vì chúng sai, mà vì không theo sát nhiệm vụ được giao.

Chúng ta không thể tán thành bất kỳ sự can thiệp nào vào chiến tranh đất đai ở châu Âu. Hãy nghĩ xem liệu những sự can thiệp đó có thể ảnh hưởng thế nào đến nguồn cung sữa có thể để lâu từ lục địa này.

(Sự chính trực, danh dự và vinh quang thỉnh thoảng có vẻ là những lý do khá vụn vặt nhưng sữa có thể để lâu thì…)

Vị trí thành viên liên kết của Liên minh châu Âu thời còn được biết đến với cái tên Cộng đồng Kinh tế châu Âu bị thủ tướng Anh từ chối, vì vị trí đó “thấp hơn phẩm giá của chúng ta”.

Những phản bác vụn vặt có xu hướng xuất hiện khi mũi tấn công chính của một lập luận rất khó bị chống lại. Chúng thường xuất hiện như những khó khăn thực tế, để cản đường những đề xuất phổ biến.

Dù rằng cấm xe trên đường High Street sẽ khiến hoạt động mua bán của cửa hàng tôi bị ảnh hưởng nặng nề, tôi vẫn đồng tình với số đông ngoại trừ một thứ. Chúng ta không có một người thợ làm biển báo nào có thể chế tạo ra những biển báo đường cần thiết.

Thường rất khó để phản bác lại quá trình dân chủ mà không bị xem là thiếu dân chủ. Ngụy biện phản bác vụn vặt cho phép một sự kết hợp giữa việc sẵn lòng chấp nhận một ý tưởng với tính thù địch trước bất kỳ đề xuất thực tế nào. Những cuộc bầu cử có thể bị phản đối vì đòi hỏi quá nhiều công việc giấy tờ. Những cuộc trưng cầu dân ý dù rằng bản chất là tốt lại có thể bị phản đối vì quá tốn kém.



Tất nhiên chúng ta với vai trò giáo viên muốn phụ huynh phải có tiếng nói cuối cùng về vấn đề này; nhưng không có hội trường nào đủ lớn cho một cuộc họp như vậy cả.

(Một cuộc họp của các giáo viên, những người thực sự ủng hộ đề xuất này, trong khi đó, có thể tổ chức cạnh một kệ tủ đựng chén bát.)

Khi bạn đang tìm kiếm những phản bác vụn vặt, cái có thể chống lại những ý tưởng vốn rất khó nếu phải đối đầu trực tiếp, bạn lúc nào cũng có thể đưa ra những phản bác từ các tình huống giả thuyết rất ít khả năng xảy ra.

Vâng thưa cha, con muốn đi nhà thờ thường xuyên hơn nữa. Nhưng lỡ ngôi nhà của con bị cháy vào Chủ nhật khi con vắng nhà thì sao?

(Tại sao, nó sẽ trở thành một biện minh bốc lửa như biện minh trên.)

Nếu bạn chú tâm vào những phản bác của mình, liệt kê chúng ra, và chỉ ra rằng mỗi phản bác có căn cứ ra sao, người nghe sẽ bị ấn tượng nhiều hơn bởi trọng lượng của những con số, cũng như sẽ không để ý đến sự thiếu vắng nội dung cơ bản trong đó.

Tôi cũng thích ý tưởng mở rộng lựa chọn hơn bằng cách có nhiều máy bán hàng trên tàu lửa nhưng có tám phản bác. Đầu tiên, làm thế nào những hành khách cố gắng có được những đồng tiền lẻ của họ? Thứ hai...

(Rất tốt, miễn sao bạn không đề cập tới phản bác thật sự, cái có sẽ cho phép mọi người chiến thắng lập luận tồi của bạn. Hãy bám lấy những lập luận vụn vặt, chúng an toàn hơn.)



Anh cũng thế (Tu quoque)

Tu quoque có nghĩa là "Anh cũng thế" và ngụy biện này xảy ra khi một luận điểm bị đánh giá thấp, bằng tuyên bố rằng bản thân người đưa ra đề nghị có tội bởi những gì anh này nói. Có một sự thay đổi chủ đề từ tuyên bố thực hiện bởi người đưa ra đề nghị thành tuyên bố chống lại anh này. ("Bạn kết tội tôi lạm dụng chức quyền, nhưng chính bạn là người bị bắt gặp cho đỗ xe công ty ở trường đua ngựa địa phương!")

Với một chút ít tinh tế hơn, ngụy biện Anh cũng thế có thể được sử dụng để hạ thấp một kết tội bằng cách hạ thấp người kết tội.

Và giờ tôi chuyển sang lời buộc tội của bà Green, rằng tôi đã lừa dối xã hội này có chủ ý bằng lợi ích cá nhân của tôi trong công ty liên quan. Liệu tôi có thể nhắc anh rằng lời buộc tội này đến từ bà Green, người đã im lặng khi con rể của bà ta thu lợi từ quyết định của chúng tôi thông qua khu đất thừa của chúng tôi. Một nguồn kết tội như thế khó mà tin cậy được, chắc chắn anh phải đồng tình với tôi.

(Tôi cho là anh ta đã làm thế.)

Ngụy biện Anh cũng thế xuất hiện vì chúng không giải quyết chủ đề chính của cuộc thảo luận. Một chủ đề mới được đưa ra là, lý lịch của người có liên quan. Cái đúng hay sai của một tuyên bố không liên quan gì đến lý lịch của người đưa ra tuyên bố cả. Bằng chứng chống lại hay ủng hộ tuyên bố đó không thể thay thế bằng những tình tiết về các hành vi trước đây của người đưa ra tuyên bố kia.

Một phiên bản khác của ngụy biện Anh cũng thế để hạ thấp cái đang được đề cập bằng cách chỉ ra rằng, cái đó không nhất quán với những quan điểm trước đây của người nói.

Tại sao chúng ta phải nghe ý kiến ủng hộ của Brown về vấn đề khu đậu xe mới, khi chỉ mới năm ngoái, anh ấy đã phản đối toàn bộ ý tưởng trên?

(Vì một lý do, nếu các lập luận đã làm anh này thay đổi suy nghĩ, chúng có thể đáng để lắng nghe. Vì một lý do khác, có thể đã có nhiều xe hơn.)

Bởi vì ai đó từng phản đối một ý tưởng không loại trừ khả năng lập luận của họ là một lập luận đúng. Dù vậy, ngụy biện này được hỗ trợ bằng khuynh hướng mạnh mẽ lúc nào cũng muốn nhất quán trong chúng ta. Thị trưởng mới thấy rất khó để tranh cãi ngay thẳng trong năm nay để ủng hộ chiếc limousine công, mà chính ông này đã phản đối kịch liệt với người tiền nhiệm của mình.

Những phiên chất vấn của nghị viện Anh là ngôi nhà của ngụy biện *Anh cũng thế.* Thực tế, kỹ năng trả lời những câu hỏi thường đặc biệt đo lường sự khéo léo của người trả lời với loại ngụy biện này. Đây là lý do tại sao trả lời các câu hỏi về hiện tại và tương lai luôn bắt đầu với cụm từ:



Liệu tôi có thể nhắc nhở những người bạn đồng nghiệp đáng kính của tôi không…

(Tất nhiên người này đang nhắc nhở đối phương của mình rằng họ đã làm điều đó sớm hơn, lâu hơn, sâu hơn, lớn tiếng hơn và tệ hơn. Đây là lý do vì sao những lời buộc tội đặc biệt có thể bị chối bỏ.)

Một phiên chất vấn nghị viện luôn được biết đến ở nghị viện với cái tên "PQ". Đây là một cuộc đối đầu tuyệt vời khi câu trả lời cho "PQ" là cái được gọi tắt với cái tên "TQ" (tu quoque).

Ngụy biện *Anh cũng thế* rất dễ sử dụng, vì ai cũng có lúc thiếu nhất quán, và rất ít người có quá khứ không tì vết. Bạn có thể tranh luận rằng ai đã từng thay đổi quyết định của mình thì đã chứng minh rằng họ phải bị sai ít nhất lúc nào đó và trường hợp này có thể là một trong những lần sai lầm đó. Nếu bạn không tìm thấy bất cứ lý do gì để hạ thấp đối thủ của mình, thậm chí thực tế này cũng có thể sử dụng để triệt hạ cái đối phương đang nói. Chúng ta đều có điểm yếu, sao anh ta không có chứ?

Với những lời buộc tội này tôi khó lòng mà biện hộ gì nhiều cho mình được, tất cả những gì tôi có thể nói là hãy nhìn vào Quý ngài to lớn lúc nào cũng đúng kia kìa.

(Và chắc rằng anh này cũng khá "lúc nào cũng đúng".)



Tam đoạn luận giản ước không chấp nhận

Một tam đoạn luận giản ước là một lập luận với một trong những bước được hiểu ngầm chứ không nói ra. Lập luận này không vấn đề gì nếu cả hai bên đều chấp nhận giả định ngầm kia. Khi yếu tố ngầm không được chấp nhận, chúng ta đã đi vào vùng đất của ngụy biện.

Bill chắc chắn ngu xuẩn. Người nào phải rất ngu xuẩn mới thi rớt lái xe được.

(Trong khi một người nghe ở trình độ trung bình có thể gật đầu đồng ý với ý kiến này, người này sẽ rất lúng túng khi phát hiện ra rằng Bill không rớt kỳ thi lái xe. Ngụy biện này chỉ phát huy tác dụng nếu điều đó được giả định.)

Trong trường hợp này, ngụy biện xảy ra vì một yếu tố quan trọng của lập luận đã bị loại bỏ. Nếu cả hai bên đều đồng tình với giả định, thì nó tồn tại dù rằng không được nói ra. Chỉ khi người nghe đưa ra giả định, người này mới nghĩ rằng lập luận được ủng hộ nhiều hơn thực chất sự việc. Chúng ta thường bỏ qua những bước quan trọng vì chúng hay được hiểu là tồn tại sẵn nhưng chúng ta phải nhận ra rằng, có thể có những lệch pha trong các giả định của chúng ta.

Tôi hy vọng sớm trả tiền cho ngân hàng ông Smith à. Dì quá cố của tôi nói rằng bà sẽ thưởng cho người từng chăm sóc bà.

(Giám đốc ngân hàng, người đã ngạc nhiên vì khoản nợ chưa thanh toán, sẽ càng ngạc nhiên hơn nữa khi bạn nói cho ông ta biết rằng bạn đã bỏ mặc dì mình như thế nào.)

Vì chúng ta sử dụng tam đoạn luận giản ước đều đặn để tránh khỏi phải nhọc nhằn nêu ra tất cả thông tin, nên đã tạo cơ hội cho ngụy biện này trỗi dậy. Người sốt sắng đến thăm bạn với mong muốn bàn luận về Kinh Thánh với bạn sẽ thôi ý định đó nếu bạn nói "Tôi theo đạo Phật"; vì cả hai bên đều chấp nhận hiện thực ngầm rằng những tín đồ Phật Giáo không bàn luận về Kinh Thánh. Tuy nhiên nếu thay vào đó bạn trả lời "Những tín đồ Phật Giáo không bàn luận về Kinh Thánh," người kia cũng sẽ thoái lui vì đưa ra giả định hiển nhiên rằng bạn là một tín đồ Phật Giáo. (Hãy chắc rằng bạn đã chuẩn bị một câu trả lời tốt trong trường hợp bạn gặp người này tại nhà thờ vào Chủ nhật tiếp theo.)

Tam đoạn luận giản ước không chấp nhận hình thành những cái nạng chống đỡ những lời bào chữa tệ hại. Người nghe sẽ hào phóng che phủ chúng bằng những phần chưa được nêu ra cần thiết để hoàn thành lập luận, thay vì để chúng trần truồng trong xấu hổ.

Em yêu à, anh xin lỗi. Những người bận rộn thường quên những thứ như các ngày lễ kỷ niệm.

(Lập luận này ổn cho đến khi những đồng nghiệp của bạn khai ra rằng bạn chẳng làm gì cả trong hai tháng trời ngoại trừ việc ngồi chơi ô chữ trên tờ Telegraph.)



Ngụy biện này rất dễ sử dụng và có thể cứu bạn trong rất nhiều trường hợp. Quá trình rất đơn giản. Hãy đưa ra một phát biểu chung để trả lời cho một tình huống cụ thể. Người nghe sẽ tự đồng giả định phần tiền đề còn lại: rằng tình huống chung đó áp dụng cho trường hợp cụ thể này. Cái mọi người thường làm trong những tình huống cụ thể là chỉ liên quan đến những buộc tội chống lại bạn, nếu tồn tại giả định rằng bạn thực sự đã có mặt trong những tình huống đó. Tam đoạn luận giản ước không chấp nhận kia sẽ chui qua trót lọt như những tam đoạn luận giản ước thông thường.

Phải, tôi đến khá trễ. Người ta không thể dựa vào xe buýt và tàu hỏa nữa rồi.

(Đúng vậy, nhưng bạn chỉ phải đi bộ qua một ngã tư thôi mà.)

Bạn có thể đưa ra những tuyên bố tương tự trong khi thảo luận về ai đó. Sự vui sướng khi được ngồi lê đôi mách và quyết tâm tin vào những cái xấu nhất ở những người khác sẽ giúp Tam đoạn luận giản ước vốn không được chấp nhận trà trộn vào đám khách mời.

Tôi không hài lòng với sự chọn lựa của Smith. Không ai có thể hài lòng với những người rình mò đào mỏ những góa phụ giàu có.

(Cũng như không ai sẽ hạnh phúc với những hệ lụy không thể nói trước về chuyện này.)



Trung tố phân bổ lệch

Một ví dụ kinh điển trong ngụy biện mà học sinh nào cũng biết là lập luận rằng vì tất cả ngựa đều có bốn chân, và vì chó cũng có bốn chân, do đó tất cả ngựa cũng là chó. Đây chính là phiên bản đơn giản nhất của ngụy biện nổi tiếng về trung tố phân bổ lệch. Thực tế cả ngựa và chó đều có bốn chân, nhưng không loài nào bao quát toàn bộ nhóm động vật bốn chân cả. Điều này tạo ra cơ hội cho chó và ngựa khác nhau, và khác so với những động vật khác, những loài nằm trong nhóm bốn chân nhưng có thể không trùng với hai loài kia.

"Trung tố", cái được loại bỏ một cách cẩu thả để khiến nó được phân bổ đều, là từ xuất hiện trong hai dòng đầu tiên trong một tam đoạn luận nhưng không xuất hiện trong kết luận. Tam đoạn luận kinh điển đòi hỏi trung tố phải bao quát ít nhất một lần tổng thể nhóm sự việc của nó. Nếu không, nó không phân bổ đều.

Tất cả đàn ông đều là động vật có vú. Vài động vật có vú là những con thỏ, do đó, vài người đàn ông là những con thỏ.

(Dù rằng hai câu đầu đúng, cụm từ "động vật có vú" chưa từng có ý nhắc đến tất cả động vật có vú. Từ trung gian ở đây do đó phân bổ lệch và suy luận này không có căn cứ.)

Suy nghĩ hợp lý thông thường sẽ có thể chỉ ra tại sao trung tố phân bổ lệch mang tính ngụy biện. Tam đoạn luận tiêu chuẩn (syllogism) phát huy hiệu quả bằng cách nối một sự việc đến một cái khác bằng quan hệ mà chúng cùng có với cái thứ ba. Chỉ khi ít nhất một trong những quan hệ đó áp dụng cho toàn bộ cái thứ ba mà chúng ta biết thì mới có thể chắc chắn về quan hệ được.

Chúng ta không thể nói rằng những người quan liêu là những bạo chúa nhỏ nhen chỉ vì những người quan liêu hay thích xen vào việc của người khác, và những bạo chúa nhỏ nhen cũng hay thích xen vào việc của người khác. Nhiều khả năng những tay nghiện rượu gin cũng thích xen vào việc của người khác, nhưng điều đó không có nghĩa là những người quan liêu là kẻ nghiện rượu gin. (Cuộc sống có thể sẽ thú vị hơn nếu những người quan liêu thực sự như vậy.) Ngụy biện này thường xuất hiện dưới hình thái "những khuyết điểm như nhau".

Kẻ áp bức tồi tệ nhất với giới lao động là những tay địa chủ. Jones là một tay địa chủ, do đó Jones chắc chắn phải là kẻ áp bức tồi tệ nhất với những người lao động.

(Chạy nhanh đi Jones trước khi có ai đó chỉ ra rằng những kẻ áp bức tồi tệ nhất với giới lao động là con người. Vì Jones là con người…)

Điều tuyệt vời về trung tố phân bố lệch là bạn có thể phân bổ lệch những trung tố mới như các ví dụ "sâu hơn" để ủng hộ cho những trung tố phân bổ lệch trước đó. (Những kẻ áp bức tồi tệ nhất với giới lao động cũng mang giày; Jones mang giày…)



Những người dùng lão luyện sẽ chịu khó tìm ra cụm từ nào là phân bổ đều và lệch. Người này sẽ học được một quy tắc đơn giản: “Thể khái quát chứa đựng các chủ ngữ phân bổ đều, thể phủ định có những vị ngữ phân bổ đều.” Thể khái quát là những câu miêu tả toàn bộ hay không có thành viên nào trong nhóm và thể phủ định nói với chúng ta rằng nó không phải vậy. Được trang bị những thông tin kỹ thuật, chuyên gia kia có khả năng bắt thính giả phải chịu những điều quái dị như:

Tất cả y tá đều thực sự là những con người tuyệt vời, nhưng có lúc những người thực sự tuyệt vời không được tưởng thưởng xứng đáng. Do đó, vài y tá không được tưởng thưởng xứng đáng.

(Có thể điều này đúng nhưng người nói có đưa ra lập luận nào không? Vì trung tố “những người thực sự tuyệt vời” có thể là chủ ngữ của một thể khái quát hay vị ngữ của một thể phủ định, nó không phân bổ đều. Do đó, cái chúng ta có ở đây là một ngụy biện trung tố phân bổ lệch rất phức tạp.)

Dẹp qua một bên những cách sử dụng mang tính kỹ thuật, ngụy biện này, trong hình thái đơn giản nhất của nó, đem lại rất nhiều thành công nếu được áp dụng một cách có hệ thống. Bạn nên sử dụng nó để đạt được sự chấp thuận cho bất kỳ thứ gì bạn ủng hộ, bằng cách chỉ ra rằng nó có cùng những phẩm chất đến thế nào với thứ gì đó được thán phục rộng rãi. Tương tự, những ý kiến phản đối có thể bị mất uy tín, bằng cách cho thấy rằng chúng có cùng phẩm chất với những thứ bị ghét bỏ rộng rãi.

Hình thức công đoàn đóng là ý muốn của đại đa số; và dân chủ là ý kiến của đại đa số. Hình thức công đoàn đóng chỉ là dân chủ.

(Tôi ký ở đâu [Bạn đã ký rồi])

Chủ nghĩa ưu tú chỉ có lợi cho một số người, và tennis cũng là thứ chỉ có lợi cho một số người, do đó tennis là chủ nghĩa ưu tú.

(Sai!)



Sự hoàn hảo bất khả thi

Khi những lập luận ủng hộ hay phản bác một hành động được đem ra đánh giá, điều quan trọng cần phải nhớ là, các lựa chọn phải xuất phát từ những gì có sẵn. Tất cả chúng đều có thể bị chỉ trích vì tình trạng không hoàn hảo. Trừ khi một trong những lựa chọn là hoàn hảo, sự không hoàn hảo của những lựa chọn khác là những nền tảng đủ để từ chối chúng. Ngụy biện sự hoàn hảo bất khả thi xảy ra khi sự thiếu hoàn hảo được sử dụng như nền tảng cho một sự từ chối, dù rằng không lựa chọn nào là hoàn hảo cả.

Chúng ta nên cấm việc sản xuất điện hạt nhân vì hoạt động đó không bao giờ có thể hoàn toàn an toàn cả.

(Than, dầu và thủy điện cũng thế, tất cả đều gây ra tử vong mỗi ngày trong quá trình sản xuất và sử dụng. Câu hỏi đặt ra là liệu điện hạt nhân tốt hơn hay kém hơn chúng.)

Nếu không lựa chọn nào hoàn hảo, bao gồm cả việc không làm gì cả; thì sự thiếu hoàn hảo không phải là lý do để phân biệt chúng. Để chọn lựa, tính hòan hảo chẳng liên quan gì. Nếu sử dụng để chỉ trích chỉ một lựa chọn, cách lập luận này đưa ra một lập luận chống lại lựa chọn đó một cách thiếu công bằng, vì nó có thể áp dụng cho tất cả những lựa chọn khác.

Tôi không đồng ý đi đến những hòn đảo của Hy Lạp, vì chúng ta không thể chắc chắn rằng mình sẽ có khoảng thời gian vui vẻ ở đó.

(Khi nào bạn tìm ra một điểm đến mà bạn có thể chắc chắn thì nói cho tôi biết.)

Ngụy biện này rất thường được sử dụng để từ chối những thay đổi tình trạng hiện tại dù rằng bản thân tình trạng đó cũng không hoàn hảo.

Chúng ta phải cấm loại thuốc trị bệnh tim mới, vì chúng thỉnh thoảng gây ra tình trạng rối loạn thần kinh.

(Lập luận này trông có vẻ ổn nhưng sẽ thế nào nếu 15.000 bệnh nhân hiện tại đang tử vong mỗi năm vì căn bệnh này được cứu bởi loại thuốc mới? Trạng thái hiện tại cũng không hoàn hảo.)

Những bộ phim phóng sự trên truyền hình và các chương trình công là những nguồn tư liệu xuất sắc cho ngụy biện sự hoàn hảo bất khả thi. Bất kỳ một đề xuất mới nào từ chính phủ, bất kỳ chính phủ nào, cũng sẽ bị phân tích chi tiết để tìm ra khuyết điểm trong đó. Những góa phụ yếu ớt và những người mẹ đang vật lộn với cuộc sống dưới ống kính sẽ đại diện cho những nhọc nhằn trong cuộc sống, và người xem sẽ có cảm giác không dễ chịu chút nào rằng, chính phủ quá thiếu suy nghĩ. Chính biện pháp này cũng có thể được áp dụng cho tình trạng hiện tại.

Ngụy biện này ám ảnh những căn phòng hội trường lớn sáng bóng – nơi tổ chức những cuộc họp ủy ban. Ở mỗi ủy ban đều có một người, thường là có thâm niên với nhiệm vụ trọn



đời, là níu kéo làn sóng hỗn độn phá hủy mà thay đổi mang lại. Người này chê bai tất cả những đề xuất mới vì chúng không hoàn hảo.

Tôi không nghĩ rằng cấm xe khỏi đường Park Street sẽ giúp người già không bị thương nữa. Vẫn còn lũ trẻ với những đôi giày trượt và xe đạp và những chiếc xe đẩy mua hàng cũng như xe đẩy trẻ em.

(Câu hỏi không phải là "có hoàn hảo hay không?" Vấn đề là liệu đề xuất mới này có giúp giảm lượng tai nạn với người già như tình trạng hiện tại hay không.)

Dù bạn có thể sử dụng phiên bản tổng quát của ngụy biện này để hạ thấp bất kỳ đề xuất nào mà bạn không đồng tình, bạn cũng nên bỏ công sức và thời gian ra để học hai phiên bản rất chuyên biệt và thông minh của ngụy biện này. Phiên bản đầu tiên đòi hỏi một đề nghị cụ thể phải bị phản bác vì nó không đi đủ xa. Bạn cho thấy sự thiếu hoàn hảo của nó và đề xuất rằng cần phải có điều gì đó mạnh mẽ hơn. Tuy nhiên, ý tưởng này nên bị từ chối.

Về nguyên tắc tôi đồng ý với đề xuất phân bổ lợi ích bằng rút thăm chứ không phải theo ý kiến cá nhân của tôi, nhưng biện pháp này vẫn sẽ để lại nhiều khoảng trống cho sự bảo trợ và ảnh hưởng. Tôi đề nghị rằng cần một giải pháp rộng hơn, nhìn vào toàn bộ vấn đề và do đó tôi đề xuất chúng ta quay trở lại đề nghị của tôi…

(Nó chưa bao giờ được thấy lại.)

Biến thể thứ hai bạn có thể sử dụng đòi hỏi bạn yêu cầu thứ gì đó ngoài tầm tay của những người đưa ra quyết định, và từ đó đề ra cái gì đó họ không thể làm đối lập với những gì họ có thể làm.

Việc đề xuất những hình phạt cứng rắn hơn cho lỗi gian lận là rất tốt thưa ngài hiệu trưởng; nhưng giải pháp này không triệt để loại trừ vấn đề. Thay vào đó, cái chúng ta cần là giành chiến thắng trước những đứa trẻ này, để ảnh hưởng tạo ra thay đổi trong suy nghĩ của chúng…

(Đề xuất ban đầu giờ đây tồn tại giữa đỉnh cao của khúc tấu dương cầm.)



Lợi dụng quyền lực (Verecundiam, argumentum ad)

Ngụy biện này gợi lên chủ thể căn cứ sai. Dù rằng việc trích dẫn một nhân chứng, người có kiến thức chuyên biệt về ngành liên quan là điều rất đúng đắn, sẽ là ngụy biện nếu cho rằng chuyên gia của một ngành có thể đưa ra ý kiến hỗ trợ một ngành khác. Trừ khi chuyên gia này có kiến thức chuyên môn đặc biệt trong ngành, ông này là một chủ thể căn cứ sai.

Hàng trăm nhà khoa học hàng đầu phản đối sự tiến hóa.

(Những bài kiểm tra đóng cho thấy những người này nếu có thì cũng có rất ít kiến thức chuyên môn về tiến hóa sinh học.)

Kiến thức mang tính chuyên biệt hóa, và chúng ta phải chấp nhận quan điểm của các chủ thể căn cứ đến một giới hạn nào đó. Chúng ta có sự e ngại phổ biến khi đứng trước việc thách thức quan điểm của những người trông có vẻ có nhiều kiến thức chuyên môn hơn người thường. Khi việc ủng hộ một luận điểm xuất phát dựa trên ý kiến của ai đó trông có vẻ có nhiều kiến thức chuyên môn hơn nhưng thực ra không phải vậy, ngụy biện *Lợi dụng quyền lực* bị phạm phải.

Ngụy biện này nằm ở chỗ dẫn vào một tư liệu không liên quan gì đến vấn đề đang thảo luận. Chúng ta không có lý do nào để cho rằng ý kiến của một người có nhiều kiến thức chuyên môn sẽ có giá trị nhiều hơn ý kiến của chúng ta. Nỗ lực khiến những ý kiến của chúng ta phải chịu thua trước các chủ thể căn cứ giả mạo là hành động lợi dụng sự tôn trọng của chúng ta cho vị trí và thành tựu của chủ thể kia và cố gắng sử dụng sự tôn trọng này thay vì lập luận và những bằng chứng.

Nước hoa cologne của những ngôi sao.

(Vì rất ít người trong chúng ta có may mắn để thực sự ngửi được mùi của những ngôi sao, ý kiến của họ về chủ đề này nhiều khả năng ít thú vị hơn khi họ đưa ra những người thông thường gần gũi với chúng ta.)

Ngụy biện *Lợi dụng quyền lực* thống trị thế giới quảng cáo. Những người được cho là đáng để ngưỡng mộ và tôn trọng vì những thành tựu của họ thường hạ cố xuống tầm của chúng ta để đưa ra những lời khuyên về các vấn đề nhàm chán hơn nhiều. Những người cực kỳ xuất sắc trong diễn xuất chỉ là quá sẵn lòng chia sẻ với chúng ta kinh nghiệm bao la của họ về cà phê uống ngay và thức ăn cho chó. Người đoạt một giải Oscar nhờ diễn xuất xuất sắc trong điện ảnh được nhìn nhận rộng rãi như người có đủ điều kiện để nói về những vấn đề như cái nghèo trên thế giới và chính sách ngoại giao của Mỹ.

Người ta có thể chấp nhận chút ít tính căn cứ trong lời nói của một thanh niên trẻ về vợt tennis sau khi cậu này thành công ở giải Wimbledon; nhưng dao cạo râu à? (Người ta sẽ ngạc nhiên khi biết cậu này cũng cạo râu đấy.) Tương tự, chúng ta bắt gặp những gương



mặt nổi tiếng ăn sữa chua hay mua bảo hiểm nhân thọ. Những người đã chứng minh được giá trị của mình dưới vai trò người dẫn chương trình trên các chương trình vô tuyến hay truyền hình sẵn lòng chia sẻ với chúng ta các kiến thức chuyên môn chi tiết của họ về những loại bột giặt hoạt tính enzim hay công dụng của loại bơ không có khả năng sản sinh chất béo.

Một biến thể của ngụy biện *Lợi dụng quyền lực* gợi lên những chủ thể căn cứ đúng chuyên môn nhưng không xác định. Trong thế giới này, chúng ta đối mặt với những ý kiến của các “nhà khoa học hàng đầu”, “những người gây giống chó hàng đầu” và “những người mẹ kén chọn”. Vì chúng ta không biết họ là ai, tất cả những gì chúng ta có thể làm là chấp nhận quyền lực căn cứ hiển nhiên mà họ có bên mình. Chúng ta không bao giờ nghe theo những nhà khoa học xoàng xĩnh, những người cấy giống chó tầm thường bậc trung hay những người mẹ vô thưởng vô phạt.

Cũng tồn tại kỹ thuật *Lợi dụng quyền lực* bằng hình ảnh, chẳng hạn các đội thể thao thường mặc trang phục in tên hay khẩu hiệu của những nhà tài trợ, ngay cả khi chúng không có quan hệ gì với môn thể thao đó.

Giành chiến thắng trong cuộc thi trượt tuyết vượt chướng ngại vật khiến tôi cảm thấy rất khát nước. Đó là lý do tại sao…

(Và lý luận ở đây cũng rỗng tuếch như thứ anh này bán.)

Bạn có thể sử dụng kỹ thuật *Lợi dụng quyền lực* dễ dàng hơn, bằng cách đưa ra những hình tượng xuất chúng được cho là những người có lòng trắc ẩn với mối bận tâm rộng rãi trong nhiều vấn đề. Dù rằng nguyên nhân có gàn dở thế nào đi nữa, bạn sẽ luôn có thể triệu tập một nhóm những cái tên ưu tú để đóng vai những người bảo trợ danh dự cho nó. Vì đã giành được danh tiếng dưới vai trò diễn viên, tác giả và ngôi sao ca nhạc, những người này sẽ luôn có thể cho bạn mượn quyền lực căn cứ của họ để sử dụng trong chiến dịch của mình.

Khi yêu cầu cấm hàng nhập khẩu từ Tây Ban Nha cho đến khi đấu bò bị cấm, ý kiến của tôi được các nhà khoa học quốc tế xuất sắc, những học giả ưu tú và những nhân vật hàng đầu từ chuyên ngành truyền thông và nghệ thuật đồng tình.

(Họ nên biết vấn đề này chứ. Rốt cuộc thì, họ cũng là những chuyên gia trong lĩnh vực chiến tranh, cá heo và cối xay gió kia mà.)



Vọng tưởng

Trong khi rất nhiều người trong số chúng ta khá thích thú với vọng tưởng, chúng ta đã nâng tầm nó thành một ngụy biện khi sử dụng trong tranh luận. Nếu chúng ta chấp nhận một luận điểm vì chúng ta muốn nó thành hiện thực hơn là vì những lập luận hay bằng chứng ủng hộ nó, chúng ta đang đi vào ngụy biện. Tương tự, chúng ta cũng phạm phải ngụy biện vọng tưởng, nếu từ chối điều gì đó chỉ vì chúng ta không mong muốn nó thành hiện thực.

Làm việc trong thời tiết tệ hại thế này không tốt cho ai cả. Tôi cho rằng tôi sẽ xin nghỉ hôm nay và ngủ ở nhà.

(Bất kỳ ai chắc hẳn lúc nào đó cũng từng cảm nhận sức quyến rũ của lập luận này. Không may thay, trong khi có rất nhiều lý do ủng hộ hay phản đối việc đi làm, không muốn là một lý do thiếu tính thuyết phục với bất kỳ ai khác ngoại trừ bản thân chúng ta.)

Những vọng tưởng của chúng ta hiếm khi liên quan đến câu hỏi liệu một thứ là đúng hay sai. Chúng ta phạm phải một ngụy biện bằng cách bắt đem những vọng tưởng vào cuộc thảo luận lợi-hại. Cho rằng thế giới là cái chúng ta muốn và mang tính duy ngã là một suy nghĩ đúng đắn nhưng là một lý luận sai.

Tất nhiên những buổi thảo luận về môi trường sẽ thành công. Nếu không, điều đó có nghĩa là con người đang trên đường diệt vong.

(Sự thật rằng chúng ta muốn nó thành công không có nghĩa rằng nó sẽ thành công. Có thể là con người đang trên đường diệt vong; trong trường hợp đó bạn chỉ nên gói ghém đồ đạc cũng như hy vọng.)

Vọng tưởng thường xuất hiện để tô màu cho phán quyết về những kết quả mà chúng ta không có khả năng ảnh hưởng.

Anh ấy không thể chết được. Chúng ta không thể thiếu anh ấy.

(Anh ấy đã chết. Họ có thể thiếu anh ấy.)

Thực tế, cái chết là một chủ đề đặc biệt nghiêng về ngụy biện vọng tưởng. Bản chất vội vã và khinh suất của nó được làm mềm bằng ngụy biện này, để trở thành thứ gì đó chúng ta cảm thấy chấp nhận được, dù rằng những vọng tưởng khó có thể trở thành nền tảng căn cứ cho luận điểm của chúng ta. Boswell khi đến thăm Hume trong cơn hấp hối đã hỏi triết gia này về kiếp sau:

Liệu việc hy vọng gặp lại những người bạn có khó chịu hay không?

(Ông nhắc đến ba người bạn đã mất gần đây của Hume nhưng sau đó kiên quyết phản đối ngụy biện này. “Ông ấy nói rằng sẽ rất dễ chịu”, Boswell thuật lại, “nhưng nói thêm rằng không ai trong bọn họ thích thú với ý tưởng phi lý đó cả.)



Thời gian, cũng như cái chết, là một vùng đất trong đó những vọng tưởng thay thế khả năng ảnh hưởng của chúng ta.

Không thể là thứ Sáu được! Tôi chưa học đủ để có thể đỗ kỳ thi.

(Bạn nói sai về ngày và nói đúng về kỳ thi rồi đấy.)

Vấn đề của vọng tưởng là nếu bạn muốn một thứ và những quy luật của vũ trụ lại mô tả một thứ khác, sẽ xuất hiện một mâu thuẫn quyền lợi cái không thể được giải quyết theo ý của bạn. Nếu điều này xảy ra, bạn nên dành thời gian nghĩ ra cách làm thế nào đối phó với kết quả hơn là vọng tưởng rằng điều gì đó khác sẽ xảy ra.

Ngân hàng sẽ nới khoản khấu chi của chúng ta, nếu không chúng ta sẽ không thể tồn tại được.

(Giám đốc ngân hàng không hứng thú lắm đến sự tồn tại của bạn. Họ chỉ quan tâm hai thứ: kiếm tiền cho ngân hàng và đàn áp những người nghèo.)

Hầu hết chúng ta đều khá thành thạo trong việc sử dụng ngụy biện vọng tưởng để thuyết phục bản thân mình. Khi sử dụng nó để thuyết phục những người khác, hãy nhớ rằng bạn nên sử dụng vọng tưởng của họ, chứ không phải vọng tưởng của bản thân bạn.

Công việc kinh doanh này sẽ thành công. Bạn sẽ có được một khoản hoàn vốn tuyệt vời trên khoản đầu tư của mình.

(Câu nói này còn hay hơn câu “Công việc kinh doanh này sẽ thành công. Bạn sẽ giàu có suốt đời!”)



Phân loại các ngụy biện

Có năm loại ngụy biện chung. Sự phân chia quan trọng nhất là giữa ngụy biện chính thống và ngụy biện phi chính thống, dù rằng có rất nhiều sự phân biệt quan trọng giữa những dạng ngụy biện phi chính thống khác nhau.

Ngụy biện chính thống mắc phải lỗi nào đó trong cấu trúc lý luận. Dù chúng thường giống với những hình thái lập luận có căn cứ, cái cầu thang đó chỉ mang chúng ta từ A đến B trên con đường có những rạn nứt, hay thiếu những nhịp cầu thang. Nói ngắn gọn, ngụy biện này xuất hiện vì bản thân chuỗi lý luận có khuyết điểm.

Mặt khác, ngụy biện phi chính thống thường sử dụng lý luận có căn cứ dựa trên những điều kiện không đủ cho phương pháp lý luận kia. Chúng có thể mang tính ngôn ngữ, cho phép tồn tại sự tối nghĩa để thừa nhận lỗi; hoặc chúng có thể là ngụy biện tính xác đáng cái đã loại bỏ những gì cần thiết để duy trì giá trị của lập luận, cho phép những yếu tố không liên quan tham gia vào kết luận, hoặc cho phép những giả định không xác đáng thay đổi kết luận được đưa ra.

Năm loại ngụy biện là:

1. Chính thống

2. Phi chính thống (ngôn ngữ)

3. Phi chính thống (xác đáng – lược bỏ)

4. Phi chính thống (xác đáng – xúc phạm)

5. Phi chính thống (xác đáng – giả định)

Ngụy biện chính thống

Khẳng định hậu thức

Kết luận chối bỏ tiên đề

Tiên đề mâu thuẫn

Phủ định tiền kiện

Tiền đề loại trừ

Ngụy biện khẳng định sự tồn tại

Hoán vị dối

Sai cách thứ yếu



Sai cách chủ yếu

Kết luận khẳng định/tiền đề phủ định

Ngụy biện bốn điều kiện

Ngụy biện phi chính thống ngôn ngữ

Ngụy biện trọng âm

Chơi chữ

Ngụy biện tổng thể

Ngụy biện phân hóa

Ngụy biện lối nói lập lờ

Đồ vật hóa

Ngụy biện xác đáng phi chính thống (lược bỏ)

Song đề dối trá

Lập luận luẩn quẩn

Lượng hóa che đậy

Chê bai các lựa chọn khác

Ngụy biện rút lui định nghĩa

Cắt xén ngoại diên

Rào trước

Ngụy biện bất khả tri

Ngụy biện cứng đầu

Lập luận điệp khúc

Nhìn phiến diện

Bác bỏ ví dụ

Dịch chuyển căn cứ

Dịch chuyển gánh nặng bằng chứng



Biện hộ đặc biệt

Người rơm

Ngoại lệ chứng minh quy luật

Phản bác vụn vặt

Tam đoạn luận giản ước không chấp nhận

Sự hoàn hảo bất khả thi

Ngụy biện xác đáng phi chính thống (xúc phạm)

Che đậy bằng khoa học

Ngụy biện kẻ giàu

Ngụy biện cảm tính

(Gợi lên lòng đố kỵ)

(Gợi lên sự sợ hãi)

(Gợi lên sự cân bằng)

(Gợi lên sự ghen ghét)

(Gợi lên lòng kiêu hãnh)

(Gợi lên sự mê tín)

(Cảm xúc tốt hơn lý trí)

Ngụy biện học sinh nào cũng biết

Ngụy biện di truyền

Ngụy biện công kích cá nhân

Ngụy biện hoàn cảnh

Thiếu xác đáng

Hài hước thiếu xác đáng

Lợi dụng nghèo khó

Ngôn ngữ xúc cảm



Lòng trắc ẩn

Bỏ độc giếng nước

Kêu gọi công luận

Ngụy biện cá trích đỏ

Chuyến tàu chạy trốn

Lý luận tuột dốc

Anh cũng thế

Lợi dụng quyền lực

Vọng tưởng

Ngụy biện xác đáng phi chính thống (giả định)

Suy luận gièm pha

Ngụy biện ngẫu nhiên

Ngụy biện loại suy

Ngụy biện lối mòn

Chủ nghĩa tiên nghiệm

Ngụy biện rẽ đôi

Lập luận luẩn quẩn

Ngụy biện câu hỏi phức

Ngụy biện sai nguyên nhân

Thủ tiêu ngoại lệ

Thống kê sau sự việc

Ngụy biện kẻ cờ bạc

Thiếu xét đoán

Lập luận cái mới

Điệp nguyên luận



Ngụy biện nhân quả

Khái quát hóa vội vã

Ngụy biện ôn hòa

Đổ lỗi kiểu Thatcher

